Aufgaben, Organisation und Technik des Landmaschinenhandels

—

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des Doktorgrades

der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät

der Johann Wolfgang Goethe-Universität

vorgelegt von

Hans Erich Dieball

Diplom-Kaufmann

Diplom-Volkswirt

1939

Tag der mündlichen Prüfung 29. November 1939

1. Referent: Prof. Dr. Henzler

2. Referent: Prof. Dr. Dr. h. c. Schmidt

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinen Eltern

in

Dankbarkeit

Druck und Klischees: Albert Heine, Buchdruckerei und Verlagsanstalt,
Cottbuser Anzeiger K.-G., Cottbus

Einleitung

Gegenstand und Abgrenzung des Untersuchungsgebietes.

I. Kennzeichnung des Untersuchungsgebietes.

Die Landwirtschaft ist heute ein so wichtiger Abnehmer technischer Hilfsmittel, daß es sich verlohnt, den Landmaschinenhandel, das Bindeglied zwischen ihr und der Industrie, einer näheren Betrachtung zu unterziehen. Bei der Untersuchung eines Handelszweiges auf seine Wesensmerkmale, d. h. seine innere Struktur, die sich in dem Geschäftsleben der dieser Branche angehörenden Firmen, also deren typischer Betriebstechnik zeigt, taucht zugleich die Frage nach der funktionellen Notwendigkeit des betreffenden Wirtschaftszweiges im Gesamtorganismus der Volkswirtschaft auf. Jedes Glied des Gesamtwirtschaftskörpers muß irgendwelche volkswirtschaftlichen Aufgaben erfüllen. Andererseits geben die Aufgaben, die eine Branche zu erfüllen hat, der Betriebstechnik ein ganz bestimmtes Gepräge.

Daher finden die Aufgaben des Landmaschinenhandels im folgenden an erster Stelle Erwähnung. Hierbei wird zu zeigen sein, daß gerade dem Landmaschinenhandel Aufgaben von großer volkswirtschaftlicher Bedeutung obliegen, die weit über das privatwirtschaftliche Ziel des einzelnen Unternehmers, den bloßen Verkauf der Waren, hinausgehen. Als Hauptschwierigkeit erwies sich die Trennung von „Aufgaben des Landmaschinenhandels" und „Technik des Landmaschinenhandels". Die Technik eines Handelszweiges dient schließlich der Erfüllung der Aufgaben, die der betreffenden Branche in einer Volkswirtschaft zukommen. Somit stellt der Abschnitt über die Aufgaben des Landmaschinenhandels eine Betonung der bei Ausübung der Betriebstechnik zugleich erfüllten Funktionen und eine Gruppierung dieser nach bestimmten Gesichtspunkten dar.

Im nationalsozialistischen Staat hat jeder Einzelne innerhalb der bestehenden Berufsorganisationen gelernt, private Interessen zum Wohle der gesamten Volkswirtschaft zurückzustellen. Für den Bereich der Gewerbe führt die Organisation der gewerblichen Wirtschaft die erforderliche innere und äußere Ausrichtung durch. An welcher Stelle der Landmaschinenhandel dort seinen Platz einnimmt, wird in dem Abschnitt „Organisation des Landmaschinenhandels" gezeigt. Hierbei finden zugleich die mannigfaltigen Absatzformen auf dem Gebiet des Landmaschinenhandels, wie Genossenschaften, Handwerk, Einzelhandel usw. Erwähnung.

Der Außenhandel mit landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten findet im Rahmen dieser Arbeit keine Beachtung; es wird lediglich der Binnenmarkt einbezogen. Zu den einzelnen Kapiteln des Abschnittes „Technik des Landmaschinenhandels" sei bemerkt, daß es an einigen Stellen nicht leicht ist, die genauen Grenzen festzulegen, da sie sehr fließend sind, z. B. der Unterschied zwischen „persönlicher Werbung" und „Beratung und Aufklärung beim Verkauf". In welchem Sinne „Werbung" und „Beratung" zu verstehen sind, wird in den betreffenden Kapiteln ausgeführt.

Der in dieser Arbeit durch das Gebiet des Landmaschinenhandels gelegte Querschnitt zeigt die dort vorhandenen typischen Merkmale und Regelmäßigkeiten im Betriebsablauf. Jedoch darf dabei nicht vergessen werden, daß es sich hier nicht um mehr oder weniger starre Formen handelt, sondern daß die wiederkehrenden Erscheinungen aus einem Teilgebiet des dynamischen Wirtschaftslebens erfaßt wurden. Ihr Träger und Gestalter aber ist und bleibt zu allen Zeiten der wirtschaftende Mensch und Unternehmer. Daher erklärte auch Reichswirtschaftsminister Funk am 24. Mai 1938 auf einer Tagung des deutschen Handels in Berlin, daß der Staat den allergrößten Wert darauf lege, selbständige Kaufleute mit ihren Erfahrungen in das vielfältige Gebiet des wirtschaftlichen Kreislaufs einzuschalten.

II. Eigenart der Handelsobjekte.

Die Waren, mit deren Vertrieb sich der Landmaschinenhandel befaßt, zeichnen sich durch Vielzahl und große Verschiedenartigkeit der einzelnen Objekte aus. Es könnte nun die Frage auftauchen, ob vielleicht die Landmaschinenindustrie durch ihr reichhaltiges Fertigungsprogramm hierfür verantwortlich sei und ob nicht durch eine möglichst radikale Typisierung der Maschinen und Geräte Abhilfe zu schaffen wäre. Als Musterbeispiel dürfte etwa auf die Kraftfahrzeugindustrie hinzuweisen sein, in der nach einer Erklärung des Reichsbeauftragten, Oberst von Schell, von 335 Kraftfahrzeugtypen nicht weniger als 270 ausgeschaltet werden sollen. Zwar hat der Reichskommissar für die Preisbildung im Einvernehmen mit dem Reichsernährungsministerium die Typisierung auf dem Gebiet des Landmaschinenbaues angeregt, doch liegen hier die Verhältnisse nicht so einfach wie in der Kraftfahrzeugindustrie. Die zahlreichen Erfordernisse, die von der Landwirtschaft auf Grund von Bodenart, Betriebsgröße, Anspannung, Oberflächengestaltung usw. an die technischen Hilfsmittel, auf deren ständige Verbesserung die Industrie bedacht ist, gestellt werden, bedingen eine erhebliche Vielfältigkeit der dort eingesetzten Maschinen. Beispielsweise dürfte der Pflug als einfaches Gerät zu bezeichnen sein.

Wie schwierig ist aber die Frage seiner Typisierung. Es gibt eine große Anzahl von Pflugkategorien, die in ihrer Grundform voneinander grundsätzlich verschieden sind. Sie entstammen aber nicht der zufälligen Herstellung gewinnsüchtiger Fabriken oder konservativen Wünschen einiger Bauern, sondern den aus der Bodenbearbeitung gewonnenen Erfahrungen. Man hat[1]) mit 16 verschiedenen Pfluggruppen, unter Berücksichtigung der erforderlichen Größenabstufung mit mindestens 80 Grundformen und unter der Annahme von nur drei Pflugkörperformen mit etwa 240 Variationen „als dem Minimum eines deutschen Pflugprogramms" zu rechnen. Zweifellos kann durch eine Typisierung auf dem Gebiet des Landmaschinenbaues der Landmaschinenhandel zu einem guten Teil entlastet werden, es sei aber durch dieses Beispiel zugleich auf die Schwierigkeiten, die einer befriedigenden Lösung dieser Aufgabe entgegenstehen, hingewiesen.

Sämtliche Maschinen und Geräte, die in der Landwirtschaft zur Verbesserung der Ertragsfähigkeit oder aus Gründen der Zeit- und Arbeitsersparnis verwandt werden, gehören zum Vertriebsprogramm des Landmaschinenhandels. Nach den äußeren Merkmalen Gewicht und Größe variieren sie beträchtlich. Sowohl einfachste Hilfsmittel, wie Sensen, Sämulden u. a., deren Unterbringung in den Verkaufsräumen keine besonderen Schwierigkeiten bietet, als auch größere Maschinen, wie Dreschkästen, Strohpressen, Traktoren, Höhenförderer usw., die bereits sehr umfangreiche Lagerräume erfordern, bilden das Warensortiment des Landmaschinenhandels.

Die wichtigsten und gebräuchlichsten landwirtschaftlichen Maschinen und Geräte nebst ihren Verwendungszwecken sollen nun an dieser Stelle erläutert werden. Sie lassen sich in drei große Gruppen einteilen:

1. Maschinen.

Sie werden in Arbeits- und Kraftmaschinen unterteilt. Während die Arbeitsmaschinen unmittelbare Arbeit verrichten, ist dies bei Kraftmaschinen, die als Antriebsmittel Verwendung finden, lediglich mittelbar der Fall. Manche Landmaschinen, wie z. B. die Bodenfräse und der Kraftpflug, bestehen aus einer Verbindung von Kraft- und Arbeitsmaschine oder Kraftmaschine und einem Gerät. Böhnke[2]) teilt die Arbeitsmaschinen in technischer Hinsicht nach der Art der Ausführung der Arbeit in zwei Gruppen ein:

a) Maschinen, die ähnlich wie die Industriemaschinen arbeiten, d. h. das zu bearbeitende Material wird ihnen zugeführt, das Rotationsprinzip findet Anwendung.

---

1) Mitteilungen des R.L.M. vom 11. 2. 1939.
2) Böhnke, Die Verbreitung der Landmaschinen . . . ., S. 1.

b) Maschinen, die das zu bearbeitende Material (das Ackerland, die Getreidehalme) aufsuchen müssen, bei denen das Rotationsprinzip seltener verwandt wird.

Typisch für die Maschinen der einen Art ist, daß sie während der Arbeit feststehen; dagegen verändern die der anderen Gruppe bei der Arbeit ihren Standort.

Nach dem Verwendungszweck werden die landwirtschaftlichen Arbeitsmaschinen in drei Gruppen eingeteilt:[3])

a) Maschinen zur Boden- und Pflanzenkultur.

Hierzu gehören: Düngerstreumaschinen, Sämaschinen, Kartoffelpflanzloch- und Kartoffellegemaschinen usw. Sie haben die Aufgabe, den Boden für die Saat vorzubereiten, die Samen hineinzubringen und den Pflanzenwuchs zu fördern.

b) Erntemaschinen.

Von diesen Maschinen seien genannt: Mähmaschinen, Bindemäher, Heuwender, Heurechen, Kartoffelerntemaschinen usw.

c) Maschinen zur Verarbeitung der geernteten Produkte in marktfähige Ware.

Die landwirtschaftlichen Produkte werden verarbeitet mit Hilfe der Dreschmaschinen, Strohpressen, Häckselmaschinen, Schrotmühlen, Milchzentrifugen usw. Sie werden geeigneter gemacht zum Absatz oder zum Verbrauch im eigenen Betrieb, hier besonders zur Verwendung bei der Viehfütterung.

Zur Gruppe der Maschinen gehören außer den Arbeitsmaschinen, wie schon erwähnt, die

Kraftmaschinen.

Sämtliche in der Landwirtschaft benutzten Antriebsmaschinen zählen hierzu: Dampflokomobilen, Gasöl-, Schweröl-, Leichtöl-Motoren, Traktoren, Elektromotoren usw.

2. Geräte und Werkzeuge.

Es sind in der Regel einfache Hilfsmittel, wie Sensen, Jauchefässer, Handschlepprechen, Eggen, Walzen usw., bei denen kein kompliziertes technisches Prinzip Anwendung findet.

3. Technische Anlagen.

Hierunter werden Trocknungs-, Beregnungsanlagen, mechanische Aufzüge, Futtersilos usw. verstanden.

---

3) Walther, Die landw. Maschinen und Geräte, Bd. I—III.

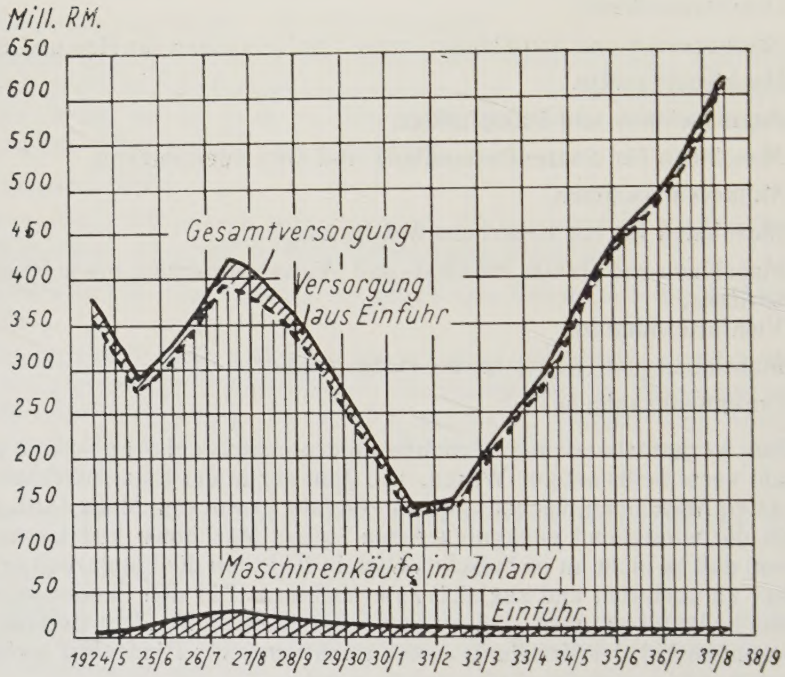
Die in der Organisation der gewerblichen Wirtschaft zusammengefaßte Landmaschinenindustrie bedient sich aber nicht dieses soeben angeführten technischen Einteilungsschemas, sondern hat für ihre Fachabteilungen folgende Benennungen eingeführt:

1. Ackergeräte,
2. Geräte für Saat- und Pflanzenpflege,
3. Erntebergungsmaschinen,
4. Dreschmaschinen,
5. Strohpressen und Strohbinder sowie Förderanlagen für Heu und Stroh,
6. Hackfruchtgeräte,
7. Zugmaschinen und Dampfpflüge,
8. Maschinen für Saatgutbehandlung und Getreidereinigung,
9. Molkereimaschinen,
10. Maschinen für die bäuerliche Milchwirtschaft,
11. Maschinen und Geräte für Obst- und Weinverarbeitung sowie Pflanzenspritzen,
12. Viehfutterdämpfer,
13. Maschinen und Geräte für die Hofwirtschaft,
14. Beregnungsanlagen.

Zum Verkaufsbereich des Landmaschinenhandels gehört also eine große Anzahl verschiedenartiger Waren. Die Zahl der in der Landwirtschaft eingesetzten Maschinen wächst von Jahr zu Jahr in starkem Maße (Anlage 1). Allein die vorstehend genannten Arten landw. Maschinen und Geräte beweisen, daß es nicht an technischen Mitteln fehlt, um die Landarbeit ertragreicher zu gestalten und zugleich zu erleichtern. Für den Landmaschinenhandel bedeutet es aber, daß an seine Betriebstechnik nicht geringe Anforderungen bei der Erfüllung seiner Funktionen als Bindeglied zwischen Industrie und Landwirtschaft gestellt werden.

Anlage 1

Deutscher Gesamtabsatz an Landmaschinen.



Entnommen aus:

Bericht der Fachgruppe Landmaschinenbau über das Geschäftsjahr 1938/39.

Hauptteil

A. Aufgaben des Landmaschinenhandels

I. Einführung der Technik in die Landwirtschaft und zweckmäßiger Einsatz technischer Hilfsmittel in der Landwirtschaft.

Wenn heute die Technik ein Helfer des Bauern ist, so ist dies nicht ausschließlich das Verdienst des Handwerks, das sich zunächst mit dem Bau landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte befaßte, und der Industrie, die sich teilweise hieraus entwickelte, sondern auch des Handels. Viele Beispiele ließen sich dafür anführen, daß die Schöpfungen noch so genialer Erfinder ohne Vermittlung des Handels nicht den entsprechenden Absatz finden konnten. Zum Teil ging in Deutschland aus dem Landmaschinenhandel die Landmaschinenindustrie hervor.

Die Verbreitung technischer Hilfsmittel auf dem Lande kann geradezu als eine sprunghafte bezeichnet werden. Nach den Berechnungen des Instituts für Konjunkturforschung ist das landwirtschaftliche Produktionsvolumen je Kopf der landwirtschaftlichen Berufszugehörigen von 1880 bis 1937 um etwa 166 v. H. und je Flächeneinheit um 132 v. H. gestiegen.[1]) Während es aber zunächst galt, der Technik zum Einzug in den Bereich der Landwirtschaft zu verhelfen, steht jetzt nicht mehr der Einsatz von Maschinen schlechthin, sondern deren zweckmäßiger Einsatz im Vordergrund. Um von der ersten Epoche einer Technisierung der Landwirtschaft zu jener zweiten, der sinngemäßen Rationalisierung in der landwirtschaftlichen Produktion zu gelangen, mußten erst gewisse Überspannungen ausgeglichen werden. Als Auswüchse der Mechanisierung der deutschen Landwirtschaft dürfen wohl die Versuche mit amerikanischen Mammutmaschinen, z. B. Mähdreschern bezeichnet werden. Auf der anderen Seite mußte aber auch die Auffassung, daß die Maschine den Arbeiter brotlos mache, überwunden werden. Das Institut für Konjunkturforschung hat die günstigen Wirkungen der technischen Durchdringung der Landwirtschaft unter folgenden Gesichtspunkten zusammengefaßt:[2])

---

1) Vgl.: Die Leistungsteigerung in der Landwirtschaft, in: Schriften des Instituts für Konjunkturforschung, Wochenbericht, 11. Jg. 38, Nr. 44, vom 2. 11. 1938.

2) Denkschrift zur Frage der Marktanalyse bei Landmaschinen. Berlin, Herbst 1938, Seite 4.

„a) privatwirtschaftlich:

Erhöhung des Roh- und Reinertrages der landwirtschaftlichen Betriebe und dadurch Verbesserung des Lebensstandards der landwirtschaftlichen Bevölkerung;

b) volkswirtschaftlich:

Erleichterung der im Gange befindlichen Erzeugungsschlacht und des zweiten Vierjahresplans durch Mehrerzeugung von Nahrungs- und Futtermitteln sowie von landwirtschaftlichen Rohstoffen; Bekämpfung des großen Mangels an Arbeitskräften; Steigerung des Anteils der Landwirtschaft am Sozialprodukt und damit

c) bevölkerungspolitisch:

Bekämpfung der Landflucht und Erhöhung der Geburtenhäufigkeit auf dem Lande durch Erleichterung vor allem der Frauen- (Haus-) arbeiten;

d) devisenpolitisch:

Einsparung von Devisen für den Bezug von Agrarprodukten aus dem Ausland;

e) wehrpolitisch:

Erhöhung der Wehrtauglichkeit der Rekruten durch gewohnheitsmäßigen Umgang mit Maschinen. Steigerung des Wehrpotentials durch die wachsende Selbstversorgung mit Nahrungsmitteln und landwirtschaftlichen Rohstoffen wie Flachs, Hanf, Wolle und Ölfrüchten."

Bei der Einführung neuer Artikel beweist sich sehr oft die Notwendigkeit des Einzelhandels, der infolge seiner engen Verbindung mit den Konsumenten die Absatzverhältnisse gut kennt, genaue Marktanalysen aufstellen und überhaupt sich für den Vertrieb mittels seiner vorhandenen Absatzorganisation entsprechend einsetzen kann. Die Verwendung von Maschinen hat bisher noch nicht alle Arbeitsvorgänge in der Landwirtschaft erfaßt. Die Einführung neuartiger Geräte und Maschinen bildet somit eine wichtige Aufgabe des Landmaschinenhandels. „Wir denken hierbei an das Eindringen des Kraftschleppers in den großen Bezirk der bäuerlichen Familienwirtschaft . . . Die verschiedenen Sonderkulturen, zu deren Pflege die deutsche Devisenlage zwang, erforderten neue Geräte . . . So fanden Maisrebbler und -Entlieschmaschinen Verbreitung. Flachs- und Hanfentsamungsgeräte traten erstmalig in nennenswerter Zahl auf den Plan. Der Abschluß Deutschlands vom Ausland als Lieferanten für Kleesaaten zwang zur Aufstellung von Reinigungsanlagen für diese Früchte. In ungeahntem Ausmaß setzten sich in gemeinschaftlicher Benutzung die Kartoffeldämpfkolonnen durch."[3])

---

3) Mitteilungen des R.L.M. vom 17. 3. 1938.

Eines verstärkten Einsatzes für den Vertrieb nicht nur von Schleppern sondern auch von gummibereiften Ackerwagen bedarf es allerdings noch im Landmaschinenhandel. Nicht zu Unrecht wird die Landwirtschaft mitunter als „Transportgewerbe wider Willen" bezeichnet, und bei einer entsprechenden Absatzpflege gummibereifter Ackerwagen könnte hier eine nicht unbeträchtliche Kraftersparnis in der Landwirtschaft erzielt werden.

Diese Kraftersparnis ist auch in Zukunft nach wie vor erforderlich, da das Problem des Landarbeitermangels eine weitgehende Ersetzung menschlicher Arbeit durch maschinelle erforderlich macht. „Der deutschen Landwirtschaft stehen seit dem Jahre 1933 rund 400 000 arbeitsbuchpflichtige Arbeitskräfte weniger zur Verfügung. Da in der Landwirtschaft 2,1 Millionen Menschen tätig sind, bedeutet dies also etwa 20 v. H. der Gesamtzahl. Zudem hat die allgemeine Landflucht bedenkliche Ausmaße angenommen . . ."[4])

Diese Tatsache des Landarbeitermangels mag andeuten, daß zur Beseitigung seiner Folgen dem Landmaschinenhandel heute besondere Aufgaben erwachsen. In Zeiten eines ungestörten und reibungslosen Wirtschaftsablaufs treten die Aufgaben des Einzelhandels nicht immer deutlich zu Tage, sondern werden erst im Falle irgengwelcher Störungserscheinungen im Wirtschaftsleben sichtbar. Gegenwärtig offenbart sich jedoch deutlich die Rolle des Einzelhandels als Verteiler der Waren. Der gestärkten Kaufkraft der Landwirtschaft und ihrem infolge des Landarbeitermangels großen Maschinenbedarf steht ein durch Rohstoffschwierigkeiten gestörtes Angebot von Seiten der Landmaschinenindustrie gegenüber. Daher ist es Pflicht des Landmaschinenhandels, sich seiner Aufgabe, ein gerechter Warenverteiler zu sein, bewußt zu sein. Die zur Verfügung stehenden landwirtschaftlichen Maschinen und Geräte müssen an die richtigen Einsatzstellen gelangen, denn jede unausgenutzte Maschinenkraft bedeutet eine gewisse rohstoffwirtschaftliche Verschwendung, die an einer anderen Stelle in der Landwirtschaft möglicherweise die Ernteeinbringung oder -verarbeitung gefährden kann.

II. Ausrichtung des Landmaschinenhandels auf die staatliche Lenkung der Landwirtschaft und auf Subventionen für den Maschineneinsatz.

Einzelne Gebiete hinsichtlich der landwirtschaftlichen Produktionslenkung fanden bereits im vorhergehenden Erwähnung: Der verstärkte Anbau von Flachs, Mais und Hanf. Aber die Lenkung im agrarischen Sektor unserer Volkswirtschaft erfolgt nicht allein mit Anregungen und Anord-

4) Das Industrieblatt, vom 16. 2. 1939.

nungen, sondern die Regierung unterstützt mittels finanzieller Beihilfen tatkräftig den Bauernstand zur Erringung des Zieles, die Unabhängigkeit der deutschen Ernährungslage zu erreichen.

Da derartige Subventionen für die Landwirtschaft den Landmaschinenhandel naturgemäß stark berühren, seien im folgenden die Reichsbeihilfen, die zur Anschaffung landwirtschaftlicher Maschinen für das Haushaltsjahr 1938/39 gewährt werden, genannt:[5])

„Zur Beschaffung von Drillmaschinen können Beihilfen in Höhe bis zu 30 v. H. des Brutto-Listenpreises der Maschinen unter folgenden Voraussetzungen gewährt werden:

1. Die Beihelfegewährung ist nur für Erstanschaffung einer Drillmaschine, also nicht für Ersatzbeschaffung möglich.
2. Für die jährliche Ausnutzung der Maschine muß eine Getreidefläche von mindestens 50 vha zur Verfügung stehen. Für kleinere Betriebe ist eine gemeinschaftliche Benutzung vorzusehen. Für Lohn- und gewerbliche Unternehmen wird Beihilfe nicht gewährt.
3. Die nachträgliche Beschaffung von Zusatzgeräten, wie Druckrollen, Zustreicher usw. kann nicht bezuschußt werden.
4. Für die anzuschaffende Drillmaschine muß ein geeigneter Unterstellraum vorhanden sein.
5. Zuschuß wird nur für Maschinen gewährt, deren Arbeitsbreite 1,50. 1,75, 2,00 bzw. 2,50 m beträgt.
6. Anträge sind unter Benutzung von Antragsvordrucken über die Kreisbauernschaften oder Wirtschaftsberatungsstellen an die Landesbauernschaften zu stellen.
7. Bezuschussungsfähig sind nur Maschinen, die vom Reichsnährstand geprüft bzw. anerkannt sind.
8. Die Auszahlung der Reichsbeihilfe erfolgt durch die Oberkasse der Landesbauernschaften an den Verkäufer gegen Vorlage der Originalrechnung. Auf der Rechnung muß die Reichsbeihilfe in Abzug gebracht sein. Die Rechnung muß die Empfangsbestätigung des Empfängers, Unterschrift des Ortsbauernführers und Dienstsiegel der Kreisbauernschaft tragen."

Weitere Reichsbeihilfen[6]) werden im gleichen Haushaltsjahr, ebenfalls unter bestimmten Voraussetzungen, gewährt zur:

Anschaffung von Saatgutreinigungsanlagen einschließlich Beizmaschinen.

„Die Höhe der Beihilfe beträgt 30 % des Bruttopreises der Anlage."

---

5) Entnommen aus einem Merkblatt der Fachabteilung Landmaschinen.
6) Entnommen aus einem Merkblatt der Fachabteilung Landmaschinen.

Beschaffung von Kartoffeldämpfanlagen.

„Die Reichsbeihilfe beträgt im Einzelfall 25 vom Hundert der Anschaffungskosten."

Beschaffung von Rübenblattwäschen.

„Für die Beschaffung von Rübenblattwäschen auf gemeinschaftlicher Grundlage können Beihilfen in Höhe von 30 v. H. des Bruttopreises der Anlage gewährt werden."

Instandsetzung von Dreschmaschinen bestehender Lohnunternehmer.

„. . . Für die sofortige Instandsetzung wird eine Beihilfe von 40 % des Rechnungsbetrages . . . gegeben."

Schaffung mittelständischer Lohnunternehmungen.

„Die Beihilfen können gewährt werden für die Beschaffung von Maschinen mittelständischer Lohnunternehmungen, die vornehmlich für die Folgeeinrichtung bei der Landeskultur, beim Grünlandumbruch und für die Bodenbearbeitung in bäuerlichen Betrieben eingesetzt werden."

Einrichtung von Gemeinschaftswaschanlagen.

„Für die Anlage kann aus den Reichsmitteln eine Beihilfe in Höhe von 30 % der Kosten für die maschinelle Einrichtung . . . gegeben werden."

Zum Bau von Dungstätten und Jauchegruben.
Zur Errichtung von Grünfuttertrocknungsanlagen.
Für den Bau von Gärfutterbehältern.

Ferner stellt das Bayerische Staatsministerium im Rahmen des „Siebert-Programms zur Arbeitserleichterung in der bayerischen Landwirtschaft" zwecks Bekämpfung der Landflucht für die Beschaffung arbeitssparender und arbeitserleichternder Maschinen und Geräte 1 Million RM zur Gewährung von Zuschüssen zur Verfügung.

Eine genaue Kenntnis derartiger Bestimmungen über die Erlangung von Reichsbeihilfen und sonstigen Vergünstigungen an die Landwirtschaft ist für die einzelnen Landmaschinenhandlungen erforderlich, um die bäuerliche Kundschaft bei der Ausfüllung von Formularen und der Klärung sonstiger Fragen mit Rat und Tat zu unterstützen.

Auf eine entsprechende Mithilfe des Landmaschinen-Fachhandels bei der Durchführung derartiger Maßnahmen wird nicht nur von ihm, sondern auch von staatlichen Stellen großer Wert gelegt. Diese Tatsache wurde bereits in den „Grundsätzen für die erstmalige Ausstattung neuer Bauernsiedlungen mit landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten" zum Ausdruck gebracht. Bei gewissen Verkäufen, die eine Erstausstattung von Neusiedlungen mit Maschinen zum Inhalt haben, muß den Siedlern ein Vorzugspreis eingeräumt werden. In den oben erwähnten „Grundsätzen" hierüber wird u. a. folgendes Erfordernis aufgestellt:

„Die nach Anordnung des Reichskommissars für Preisüberwachung auszufüllende Bescheinigung ist nur zu erteilen, wenn:
die Maschinen und Geräte von bodenständigen, als leistungsfähig bekannten Verkäufern, die eine Ausbesserungswerkstatt und ein Ersatzteillager unterhalten, bezogen werden."

III. Betreuung der bäuerlichen Kundschaft.

Wenn der Dienst am Kunden, den der Landmaschinenhandel ausübt, an dieser Stelle seine Würdigung findet, so kann es sich hierbei nur um eine Heraushebung jener Gesichtspunkte handeln, die im Zusammenhang mit der „Technik des Landmaschinenhandels" noch eine eingehende Erläuterung erfahren. Da der Landmaschinenhandel in außerordentlich engen Beziehungen zur Landwirtschaft steht, erscheint es notwendig, einmal das besonders charakteristische Wesensmerkmal der Betreuung seiner ländlichen Kundschaft zu betonen.

Im Einzelhandel ist normalerweise mit dem Verkauf der Ware der Verkaufsakt abgeschlossen. Die Behauptung, daß nach dem Verkauf der Ware der Kundendienst des Landmaschinenhandels erst richtig einsetze, mag daher wohl zunächst eigenartig anmuten, doch kann diese Eigentümlichkeit gegenüber dem übrigen Einzelhandel tatsächlich festgestellt werden. Auch in manchen anderen Branchen ist eine derartige Betriebstechnik insoweit vorhanden, als Garantieleistungen, Ingangsetzungsarbeiten und Finanzierungsabwicklung mit dem Vertrieb der Waren verbunden sind. Solche mit der Durchführung der einzelnen Verkaufsabschlüsse verknüpften Formen des Geschäftsablaufs, die ebenfalls im Landmaschinenhandel einen erheblichen Raum einnehmen, sollen jedoch nicht besonders betont werden.

Die Geschäftszeit im Landmaschinenhandel den Erfordernissen der Kundschaft anzupassen, ist nicht immer leicht. Es gilt während der Erntezeit die Morgenstunden und die späten Abendstunden für Geschäftsbesuche bei den Bauern auszunutzen, da es unangebracht wäre, sie tagsüber während ihrer Feldarbeit zu stören. Auch ist ein Acker nicht der rechte Verhandlungsort. Mit diesem Aufsuchen der bäuerlichen Kundschaft ist bereits eine weitere, stark ausgeprägte Eigentümlichkeit dieses Handelszweiges angedeutet worden. Abgesehen davon, daß der ziemlich konservative Kundenstamm einer Landmaschinenhandlung es schätzt, durch den Geschäftsinhaber oder irgendwelche seiner Angestellten bzw. Vertreter von Zeit zu Zeit aufgesucht zu werden, ist dies erst recht zum Verkaufen der Waren notwendig. Die Anbahnung eines Geschäftes erfordert oft ein mehrmaliges Aufsuchen des betreffenden Bauern. Dabei wird der Reisende zweckmäßig frühere Kunden besuchen, schon damit seine Firma auch bei künftigen Käufen berücksichtigt wird, andererseits um das für den Kundendienst wesentliche Interesse zu zeigen, sich über die Arbeitsweise bereits gelieferter Maschinen zu erkundigen und entsprechende Ratschläge auf

maschinentechnischem Gebiet zu erteilen. Instandhaltung und Reparaturen landw. Maschinen, mitunter weitgehendes Entgegenkommen bei der Zahlungsabwicklung teuerer Objekte, Verteilung des Einsatzes der Monteure in der Weise, daß die Wünsche aller Kunden befriedigt werden, sind über den bloßen Verkauf hinausgehende Funktionen des Landmaschinenhandels. Ihre Erfüllung ist infolge der in den Sommermonaten auftretenden Arbeitsspitze, die noch später darzustellen sein wird, nicht immer einfach. Bei Waren, die als Zubehör oder für laufenden Verbrauch seitens der Bauern benötigt werden, etwa Bindegarn, muß für den Fall, daß nicht beliebige Mengen davon herangeschafft werden können, für eine gerechte Verteilung Sorge getragen werden. Die Wichtigkeit dieses Gesichtspunktes wird deutlich, wenn man sich vergegenwärtigt, daß die Bauern ihre Bestellungen nicht immer vorsorglich rechtzeitig abgeben, sondern, erst wenn sie in die Stadt kommen, ihre Einkäufe erledigen. Die Landmaschinenhandlungen müssen daher auf Grund der Kenntnis des Bedarfs ihrer jeweiligen Absatzkreise die entsprechenden Verkaufsdispositionen vornehmen.

Diese Aufgaben des Landmaschinenhandels hängen lediglich mittelbar mit dem privatwirtschaftlichen Ziel des Warenvertriebs zusammen, obwohl sie nicht selten zur Festigung bestehender Handelsbeziehungen und eventueller Vergrößerung des Absatzes beitragen werden. Immerhin sei festgestellt, daß der Handel mit landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten die Erfüllung einer Anzahl volkswirtschaftlicher Aufgaben erfordert, die größer sein mag als in manchen anderen Branchen. Infolgedessen hat die Betriebstechnik dieses Handelszweiges nicht wenig Funktionen zu erfüllen. Entsprechend der Wichtigkeit der geschilderten Aufgabe einer wirklichen Betreuung der Bauernschaft muß eine gewisse Selbstlosigkeit durch Zurückdrängung privatwirtschaftlicher Interessen mitunter hier Platz greifen.

Die Landmaschine, welche der Erzeugung der landwirtschaftlichen Produkte, sei es durch Ver- oder Bearbeitung oder zur Ertragssteigerung dient, kann als Produktionsmittel bezeichnet werden. Im Gegensatz zur Industrie, deren einzelne Glieder auf Grund genau berechneter Kalkulationen die Bezugsquellen für ihre Investitionsgüter von Fall zu Fall bestimmen, pflegt die Landbevölkerung ihren Bedarf an Maschinen bei einer oder jedenfalls wenigen Firmen ständig zu decken. Dies entspricht einmal ihrer konservativen Grundhaltung; außerdem sind Kalkulationen auf diesem Gebiet sowohl aus der Mentalität der Käufer heraus, als auch wegen vieler Momente, die den landwirtschaftlichen Erzeugungsprozeß beeinflussen und in keine Berechnung einbezogen werden können, nicht möglich. Daher ist es erforderlich, daß sich jeder am Vertrieb landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte an die Landwirtschaft Beteiligte der Aufgabe bewußt ist, nicht nur Verkäufer für den agrarischen Sektor unserer Volkswirtschaft, sondern auch dessen Berater und Betreuer zu sein.

B. Organisation des Landmaschinenhandels

I. Der Landmaschinen-Einzelhandel im Rahmen des Landmaschinenvertriebs.

1. Absatzformen im Landmaschinenhandel.

Die Ausgaben der deutschen Landwirtschaft für gewerblich erzeugte Betriebsmittel beliefen sich im Wirtschaftsjahr 1936/37 auf rund 6,3 Milliarden Reichsmark[1]) (Anlage 2). Hiervon wurden im gleichen Jahre 395 Millionen für den Kauf von landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten ausgegeben. Dies bedeutet eine Steigerung der Ausgaben der Landwirtschaft für Maschinen und Geräte um 3,7 % gegenüber dem Wirtschaftsjahre 1932/33.

Ausgaben der deutschen Landwirtschaft für Maschinen und Geräte in % der Gesamtausgaben:[2])

1932/33	2,5 %
1933/34	3,2 %
1934/35	4,2 %
1935/36	5,5 %
1936/37	6,2 %

Zu den 395 Millionen RM im Jahre 1936/37 kommt noch für die Unterhaltung des Inventars ein Betrag von 784 Millionen RM. hinzu. Ziehen wir hiervon 35 Mill. RM für Hufbeschlagkosten ab, die in der Summe von 784. Mill. RM enthalten sind, so muß für die Reparatur von Maschinen und Geräten, die nebst Neuanschaffung von kleineren Geräten zusammen ausgewiesen wird, ein nicht unerheblicher Betrag verbleiben. Auf welche Absatzformen verteilt sich nun dieser Umsatz im Landmaschinenhandel?

a) Industrie.

Ein industrielles Unternehmen kann seine Erzeugnisse entweder direkt oder indirekt an die Verbraucher absetzen.

Ob der eine oder andere Weg gewählt wird, hängt von einer ganzen Reihe von Umständen ab. Von erheblichem Einfluß auf den Absatzweg ist beispielsweise die Beschaffenheit der Ware. Geht man bei Prüfung der zweckmäßigsten Vertriebsart für die Landmaschinenindustrie vom Produkt

---

1) Wirtschaft und Statistik, Jahrg. 1937, Nr. 20, S. 794.

2) Diese Tabelle ist zusammengestellt auf Grund der Zahlen aus Anlage 2.

Anlage 2

Schätzung der Betriebsausgaben der deutschen Landwirtschaft:	1932 1933	1933 1934	1934 1935	1935 1936	1936 1937
	Millionen RM				
Neubauten	160	186	204	206	239
Unterhaltung der Gebäude	203	217	227	223	242
Maschinen und Geräte	138	177	234	327	395
Unterhaltung des Inventars	475	514	581	697	784
Düngemittel	522	567	626	732	699
Heiz- und Treibstoffe, Schmiermittel, Strom	245	238	258	290	328
Pflanzenschutzmittel	18	18	18	20	21
Futtermittel	698	722	610	594	597
Ausländ. Sämereien	33	39	64	52	54
Ausländ. Nutzvieh	20	25	16	24	29
Barlöhne und Bargehälter	1332	1329	1419	1492	1572
Arbeitgeberanteile für Sozialversicherung	154	137	120	130	136
Sachversicherung abzüglich Entschädigung	55	57	56	54	50
Berufsvertretung	56	56	68	68	68
Wirtschaftsaufwand	4109	4282	4501	4909	5214
Steuern	560	510	440	450	480
Zinsen für Fremdkapital	850	730	650	630	630
Betriebsausgaben insgesamt[3])	5519	5522	5591	5989	6324

[3]) Ohne die allgemeinen Unkosten, die etwa 7 v. H. (450 Mill. RM) der Betriebsausgaben ausmachen. (Aus „Wirtschaft und Statistik", Jahrg. 1937, Nr. 20, S. 794.)

aus, so kann man mit Schnutenhaus[4]) nach dem Verwendungszweck folgende Einteilung vornehmen:

1. Rohprodukte, Halbfabrikate zum Verkauf für Weiterverarbeitung.
2. Fertigfabrikate zum Verkauf als Produktionsmittel, Produktionshilfsmittel und Geschäfts- oder Betriebsausrüstung.
3. Fertigfabrikate für den individuellen Verbrauch.
   a) Luxusgegenstände,
   b) Gebrauchsgegenstände.

Landwirtschaftliche Maschinen können ohne weiteres als zur Gruppe 2. gehörig bezeichnet werden. Während nun Penndorf[5]) feststellt, daß für Güter der Gruppe 1. und 2. in der Regel der direkte Absatz der Fabrik an den Verbraucher vorherrscht, ist dies im Landmaschinenhandel nicht der Fall. Daher führt Penndorf auch aus, daß wegen des großen Kreditrisikos infolge vieler kleiner Abnehmer ein direkter Vertrieb bei landwirtschaftlichen Maschinen nicht die Regel bildet. Es spielt außerdem noch eine Reihe anderer Gründe hierbei eine Rolle. Der Abnehmerkreis ist umfangreich und eine entsprechende Bearbeitung durch den Hersteller infolgedessen schwer möglich. Die Fabriken haben dies meistenteils auch erkannt. So heißt es in einer Festschrift der Firma Rud. Sack, Leipzig, einer der größten Fabriken auf dem Gebiete des Landmaschinenbaues: „. . . Nicht minder große Anforderungen als die Fabrik stellte der Vertrieb . . . Diese Vertreterorganisation ist von Rud. Sack und seinen Mitarbeitern in den langen Jahren sehr sorgfältig ausgebaut worden, denn er hatte bald erkannt, daß eine direkte Bearbeitung der Märkte von Leipzig aus selbst mit Aufbietung aller Kräfte unmöglich war. Einem geeigneten Maschinenhändler wurde daher die Alleinvertretung für einen gewissen Kreis oder ein Land übergeben. . . ."

Rechtzeitige und einwandfreie Belieferung der Abnehmer mit Ersatzteilen ist ein weiterer Grund, der gegen den direkten Absatz durch die Fabriken spricht. Vom Inlandsmarkt kann also behauptet werden, daß im Landmaschinenhandel der Vertrieb durch Hersteller an die Landwirtschaft keinen besonderen Raum einnimmt, da er aus den erwähnten Gründen zu unzweckmäßig ist.

Anders gestaltet sich die Lage auf dem Auslandsmarkt. Zu Anfang des Jahres 1938 haben sich, um den Export ihrer Erzeugnisse gemeinsam zu bearbeiten, eine Reihe von Fabriken zu der

„Exportgemeinschaft deutscher Landmaschinen-Spezialfabriken"

zusammengeschlossen, deren Sitz in Hamburg ist. Diese Exportgemeinschaft hat sich die Aufgabe gestellt, sämtliche Auslandsmärkte gemeinsam

---

[4]) Schnutenhaus, Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmung, Seite 53.
[5]) Penndorf, „Industriebetriebslehre" (Handelshochschule III, 11, S. 51).

zu erforschen, die Werbung gemeinsam durchzuführen, die Auslandsgebiete gemeinsam zu bereisen, gemeinsame Vertreter zu engagieren und auch gemeinsame Verkaufsbüros einzurichten. Sie verspricht sich, wie es in einer Mitteilung hierüber heißt, von der gemeinsamen Bearbeitung der Auslandsmärkte nicht nur eine Steigerung der Exportmöglichkeiten, sondern auch eine Ersparnis der Unkosten. Anlage 3 zeigt den Anteil des Exportes am Gesamtabsatz der deutschen Landmaschinen-Industrie.

b) Handwerk.

Die industrielle Landmaschinenherstellung in Deutschland ging hauptsächlich aus dem Schmiedehandwerk auf den Dörfern hervor. Dieses befaßt sich heute zwar weniger mit der Herstellung von Landmaschinen, als vielmehr mit deren Vertrieb. In verschiedener Weise kann nun jedes Handwerk am Handel beteiligt sein:

Auf den Betriebszweck gerichtete Geschäfte.	Nebengeschäfte.
1. Verkauf selbst hergestellter Produkte	2. Vertrieb bezogener Waren a) Zubehörhandel b) Absatz artfremder Waren

In eigenen Werkstätten werden nur die einfachsten Hilfsgeräte hergestellt. Daß dort z. B. noch Pflüge hergestellt werden, dürfte selten der Fall sein. Die Fabriken produzieren einmal wesentlich rationeller und außerdem steht diesen eine größere Erfahrung auf ihrem Produktionsgebiet zur Verfügung.

Die Schmiedemeister, die als Maschinenhersteller also in der Regel heute nicht mehr in Betracht kommen, kennen aber die Kaufabsichten ihrer Kundschaft, und so liegt es nahe, daß sie versuchen, sich durch den Verkauf bezogener Landmaschinen in den Handel einzuschalten. Es entsteht allerdings die Frage, ob hierbei überhaupt noch ein Zubehörhandel vorliegt. Eine amtliche Stellungnahme hierüber liegt jetzt vor, die wegen ihrer großen Bedeutung nachstehend aufgeführt sei:

Rundverfügung des Regierungspräsidenten in Potsdam vom 8. 4. 1938:

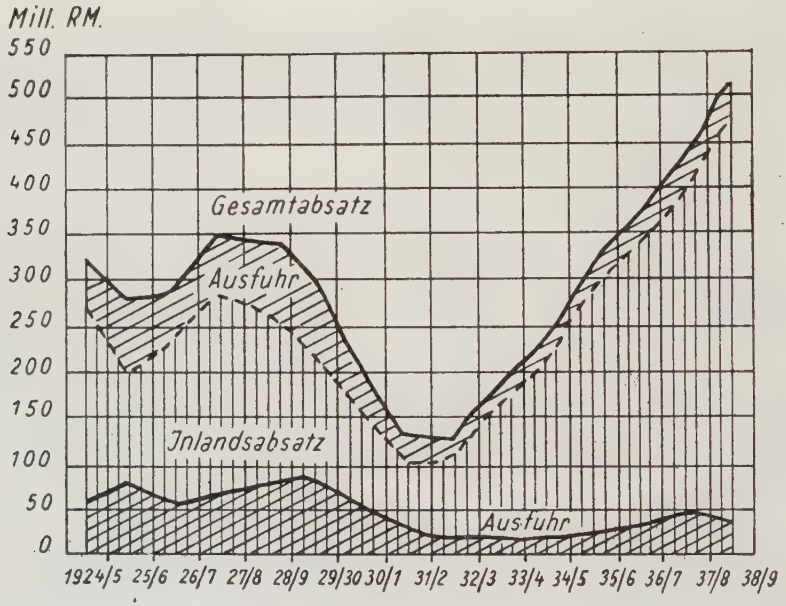
„I. H. G. a 478 Einzelh.

Betr.: Gesetz zum Schutze des Einzelhandels,
Handel mit Landmaschinen und Fahrrädern.

Der Herr Reichs- und Preuß. Wirtschaftsminister hat zur Frage des Begriffes „Zubehörhandel handwerklicher Betriebe" entschieden, daß Landmaschinen und Fahrräder nicht als Zubehörware selbständiger Handwerksbetriebe angesehen werden können. Der Handel mit diesen Waren bedarf daher in jedem Falle der Genehmigung auf Grund des

Anlage 3

Deutscher Gesamtabsatz an Landmaschinen.



Entnommen aus:
Bericht der Fachgruppe Landmaschinenbau über das Geschäftsjahr 1938/39.

Einzelhandelsschutzgesetzes. In Fällen, in denen selbständige Handwerksmeister derartige Waren verkaufen, haben sie eine Genehmigung zu beantragen, wobei neben Sachkunde und Zuverlässigkeit die Frage der außergewöhnlichen Übersetzung bzw. des Bedürfnisses zu prüfen ist. Ich ersuche, dies in vorkommenden Fällen zu beachten."

Durch diese grundsätzliche Stellungnahme wurde dem Handwerk der Landmaschinenhandel erschwert. Einer Genehmigung auf Grund des Einzelhandelsschutzgesetzes bedürfen allerdings diejenigen Handwerksmeister nicht, welche die obengenannten Waren bereits vor dem 13. Mai 1933 verkauft haben.

c) Genossenschaften.

Im Gegensatz zum Vertrieb landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte durch das Handwerk nimmt der durch Genossenschaften eine hervorragende Stellung im Handel mit diesen Waren ein. Während die Landwirtschaft für die Anschaffungen an Landmaschinen im Jahre 1932/33 etwa 135 Millionen RM investierte, wandte sie im Jahre 1936/37, wie aus Anlage 2 (S. 19) ersichtlich ist, 395 Mill. RM für deren Neuanschaffungen auf. An dieser Umsatzsteigerung im Landmaschinenabsatz war die genossenschaftliche Maschinenvermittlung mit etwa 10 % beteiligt. Die Umsätze der Hauptgenossenschaften haben sich im Wirtschaftsjahr 1936/37 gegenüber dem Vorjahr um rd. 10,5 Mill. RM erhöht.

Durch Rückvergütungen, die von den Genossenschaften nach Maßgabe des Umsatzes ihren Mitgliedern gewährt werden, durch Verkoppelung des Getreideankaufs mit Landmaschinenverkäufen und andere Verbindungen von An- und Verkauf sind die Genossenschaften in der Lage, der Landbevölkerung nicht unwesentliche Vorteile gegenüber dem Warenbezuge durch den Landmaschinen-Einzelhandel zu gewähren. Ein großer Vorzug für die Genossenschaften besteht ferner darin, daß sie bei Lieferschwierigkeiten in der Lage sind, durch die Mezentra (Maschinen-Einkaufszentrale) einen regionalen Ausgleich von Angebot und Nachfrage herbeizuführen. Ferner genießt die Mezentra, bei der die Aufträge der einzelnen Genossenschaften an die Landmaschinenindustrie zusammengefaßt werden, alle Vorzüge, die mit einem Großeinkauf verbunden sind.

In der vom Führer und Reichskanzler erlassenen „1. Parteiamtlichen Kundgebung über die Stellung der NSDAP. zum Landvolk und zur Landwirtschaft" vom 6. 3. 1930[6]) heißt es:

„Die berufsständischen Organisationen der Landwirtschaft haben die Aufgabe, die Gestehungskosten zu vermindern und die Erzeugung zu steigern. (Lieferung von landw. Maschinen, Düngemitteln, Saatgut,

[6]) Programm der Bewegung, herausgeg. von Alfred Rosenberg.

Zuchtvieh zu günstigen Bedingungen, Meliorationen, Schädlingsbekämpfung, kostenlose landwirtschaftliche Beratung und chemische Bodenuntersuchung usw.) Bei der Erfüllung dieser Aufgaben sind die berufsständischen Organisationen durch den Staat weitgehend zu unterstützen . . . . ."

In diesen Verlautbarungen findet der genossenschaftliche Landmaschinenhandel einen starken Rückhalt.

Wie die Lage durch das Bestehen des genossenschaftlichen Landmaschinenhandels heute ist, wird deutlich in einem Arbeitsbericht der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel dargestellt. In dem auf den Landmaschinenhandel Bezug nehmenden Abschnitt heißt es:

„. . . . Größten Umfang nahm in manchen Gegenden, so in Bayern, der Landmaschinenhandel landwirtschaftlicher Genossenschaften an. Hier ist die Existenz des Landmaschinen-Einzelhandels sogar unmittelbar gefährdet . . . ."

Ein schwer zo lösendes Problem wird hier aufgeworfen. Der Streit um das Für und Wider sowohl des Landmaschinen-Einzelhandels, als auch des genossenschaftlichen Landmaschinenhandels wird seit längerer Zeit heftig geführt. So zweifelhaft die Möglichkeit einer Klärung dieser Fragen augenblicklich zwar noch erscheint, so notwendig erweist es sich, diesem Kampf um die Daseinsberechtigung beider Teile einmal ein Ende zu bereiten. Dieser Konkurrenzkampf hat sich bereits schädigend für den Einzelhandel ausgewirkt, dessen einzelne Glieder nicht die Vorzüge und Kapitalausstattung der in der Mezentra zentralisierten Genossenschaften aufweisen. Irgendeine Regelung, die den Interessen beider Vertriebsformen gerecht wird, wäre in einer Marktordnung für den Landmaschinenhandel daher wünschenswert. Andererseits fragt es sich, ob die Zeit für eine Lösung dieses Problems schon reif ist. Infolge der vielen daran Beteiligten wie Reichsnährstand, Organisation der gewerblichen Wirtschaft, Reichswirtschaftsministerium usw. dürfte eine allgemeine befriedigende Regelung erst nach restloser Klärung aller Schwierigkeiten gefunden werden.

d) Einzelhandel.

Wenn nun vom Einzelhandel als dem eigentlichen Träger des Landmaschinenhandels die Rede sein soll, so wird damit zugleich eine strittige Frage berührt: Gibt es nur einen Landmaschinen-Einzelhandel oder kann man auch von einem Großhandel in dieser Branche sprechen?

In reiner Form tritt der Großhandel kaum auf. Meistens ist er mit Einzelhandel verbunden. Der Import, als typische Großhandelsform spielt im Landmaschinenhandel eine unwesentliche Rolle, denn die inländischen Maschinen sind qualitativ so hochwertig und reichen außerdem zur Bedarfsdeckung der deutschen Landwirtschaft aus, so daß sich die Ausgabe von

Devisen für ausländische Fabrikate erübrigt. Da die Maschinenproduktion kontinuierlich fortläuft, ist auch keine zeitliche Funktion zu erfüllen. Werden durch Handelsgeschäfte wieder kleinere Händler beliefert, so geschieht dies, weil sich für diese Abnehmer mitunter bequemere Bezugsmöglichkeiten ergeben mögen, jedoch nicht infolge eines allgemeinen funktionellen Bedürfnisses für eine, dem Landmaschinen-Einzelhandel vorgelagerte Großhandels-Wirtschaftsstufe. Es wird daher hier der Standpunkt vertreten, daß es einen Landmaschinen-Großhandel bei der Belieferung des Binnenmarktes in wirtschaftlicher Hinsicht nicht gibt. Interessant ist in diesem Zusammenhang die ebenfalls eine Großhandelsfunktion im Landmaschinenhandel ablehnende Stellungnahme der Kartellgemeinschaft der deutschen Landmaschinen-Industrie an das Reichswirtschaftsministerium vom 25. 11. 1935, nachdem die Landmaschinen-Grossisten beim Reichswirtschaftsministerium die Forderung auf einen Grossisten-Funktionsrabatt geltend gemacht hatten.

In dieser Stellungnahme heißt es u. a.:[7])

„. . . Wir fassen unseren Standpunkt nochmals wie folgt zusammen: . . . Im Landmaschinenvertrieb gibt es einen wirklichen Großhandel nur in Verbindung mit dem Einzelhandel. Denn wirklicher Großhandel liegt nur dann vor, wenn er an den Einzelhandel verkauft und dieser auf eigene Rechnung und Gefahr einkauft und verkauft. Derartige reine Großhändler gibt es im Landmaschinenvertrieb nicht . . .

Der sog. Großhändler im Landmaschinenvertrieb verkauft auch keineswegs ausschließlich oder vorwiegend an den Einzelhändler. Er verkauft vielmehr regelmäßig wie der Einzelhändler an den Verbraucher. Der Unterschied liegt nur in der Geschäftsabwicklung, und zwar insofern, als der Einzelhändler in der Regel die Geschäfte entweder selbst oder durch angestellte Reisende abschließt, während der sog. Großhandel, der in großen Städten ansässig ist und daher zum Bauern keine persönlichen Beziehungen hat, sich der Tätigkeit seßhafter Vermittler und Agenten aus dem Handwerk und aus allen möglichen sonstigen Berufen bedient.

. . . Der Großhandel im Landmaschinenvertrieb ist also keine dem Einzelhandel vorgelagerte Wirtschaftsstufe . . .

Der Einzelhändler im Landmaschinenvertrieb hat nicht nur regelmäßig ein Lager, sondern vielfach auch eine weit größere Lagerhaltung als der sog. Großhändler. Ebenso erteilt der große Einzelhändler den Landmaschinenfabriken die gleichen, oft sogar weit umfangreichere Vorausbestellungen. Der sog. Großhandel hat demnach im Landmaschinenvertrieb vor dem Einzelhandel nichts voraus, was ihn zu besonderen Forderungen berechtigen könnte."

---

[7]) Entnommen aus dem „Eildienst der Mitteilungen des R.L.M." vom 27. 3. 1936.

Die Kartellgemeinschaft der deutschen Landmaschinen-Industrie lehnt in dieser Stellungnahme einen Landmaschinen-Großhandel zwar nicht ab, erkennt ihm jedoch nicht die Funktion einer „dem Einzelhandel vorgelagerten Wirtschaftsstufe" zu, sondern sieht in ihm vielmehr eine Abart des Einzelhandels, die zu ihren Kunden lediglich mittelbare Beziehungen hat.

In der Organisation der gewerblichen Wirtschaft wird der Landmaschinen-Großhandel anerkannt. Seine organisatorische Abgrenzung gegenüber dem Landmaschinen-Einzelhandel ist folgende:[8])

„1. In der Wirtschaftsgruppe Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel wird in einer Fachuntergruppe der Großhandel mit landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten im Einverständnis aller beteiligten Gruppen organisatorisch erfaßt. Als Großhandel gilt nur die Belieferung von Wiederverkäufern, die auf eigene Rechnung und Gefahr ein- und verkaufen und die ein angemessenes Lager in landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten unterhalten. Kommissionsgeschäfte sind in der Regel keine Wiederverkäufer-Geschäfte.

2. Die Wirtschaftsgruppe Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel erfaßt ein Mitglied der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel nur dann, wenn sein Umsatz mit Wiederverkäufern im Sinne der Ziffer 1 jährlich 100 000 RM übersteigt.

3. Die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel erfaßt ein Mitglied der Wirtschaftsgruppe Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel nur dann, wenn sein Umsatz in Geschäften, die der Ziffer 1 nicht entsprechen, 15 000 RM übersteigt.

4. Bei gemischten Betrieben wird beitragsmäßig der Umsatz im Sinne der Ziffer 1 ausschließlich von der Wirtschaftsgruppe Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel erfaßt. Der übrige Umsatz gilt als Einzelhandelsumsatz."

Anders ist diese Frage hinsichtlich der steuerlichen Erfassung des Landmaschinenhandels geregelt. Großhandel ist nach dem Umsatzsteuergesetz jede Lieferung eines Gegenstandes durch einen Unternehmer an einen anderen Unternehmer zur Verwendung in dessen Unternehmen, an das Reich oder an öffentlich-rechtliche Körperschaften. Der Lieferungsempfänger muß eine öffentlich-rechtliche Körperschaft oder ein Unternehmer sein, der den Lieferungsgegenstand für Zwecke seiner Unternehmertätigkeit erwirbt. Für die Landwirtschaft trifft letzteres durchaus zu. Danach liegen im Landmaschinenhandel Großhandelsumsätze vor, und der gesamte Umsatz mit Ausnahme des Reparaturumsatzes wird nach den Steuersätzen für den Großhandel besteuert. Obwohl zwar steuerrechtlich ein Großhandel vorliegt, hat der wirtschaftliche Betriebsablauf doch das Gepräge des Einzel-

8) Eildienst der Mitteilungen des R.L.M. vom 27. 3. 1936.

handels. Handelsrechtlich kommt dies schließlich auch dadurch zum Ausdruck, daß der Bauer oder Landwirt grundsätzlich nicht als Kaufmann gilt und infolgedessen bei Kaufabschluß kein Handelskauf vorliegt, wie es im Gegensatz dazu beim Großhandel in der Regel der Fall ist.

Neben den oben dargestellten Absatzformen im Landmaschinenhandel, Industrie, Handwerk und Genossenschaften, treten also nur noch der Einzel- und Großhandel auf, die zugleich den größten Anteil am Gesamtabsatz landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte an die Landwirtschaft haben.

2. Beurteilung der verschiedenen Absatzformen.

Die Industrie, welche sich mit der Herstellung landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte befaßt, hat die Vorzüge des Handels als Mittler zwischen ihr und der Landwirtschaft längst erkannt.

Dem Handwerk wurde der Handel durch das Einzelhandelsschutzgesetz erschwert. Außerdem ist die Kapitalgrundlage hier recht schwach, so daß der Handel sich aus diesem Grunde häufig nur auf gelegentliche Geschäfte erstreckt. Zu einem ständigen Verkaufen gehört auch die dauernde Unterhaltung eines Warenlagers. Die Ausübung der Lagerfunktion bietet im Landmaschinenhandel mancherlei Schwierigkeiten, denen ein Handwerksbetrieb schwerlich gewachsen ist. Infolge der Höhe der Preise für die Maschinen ist ein großer Teil der Schmiedemeister auf den Dörfern dagegen provisionsweise für den Handel tätig, um so ein zusätzliches Einkommen zu haben, das zwar geringer ist als bei Eigenverkauf, dafür aber ohne Einsatz von Risiken, die mit dem Eigenhandel sonst verbunden sind, erzielt werden kann.

In den Gesamtabsatz landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte teilen sich somit hauptsächlich die Genossenschaften sowie der übrige Handel. Die Verwertung von Produkten durch Einrichtung technischer Anlagen, die dem einzelnen Landwirt zu teuer sind und erst auf gemeinschaftlicher Grundlage rationell ausgenutzt werden können, wie Molkereien, Kartoffeldämpfanlagen, Entkernungsmaschinen zur Herstellung von Traubenkernöl usw. grenzt zwar an das Gebiet des Landmaschinenhandels, dürfte aber in den Aufgabenbereich der landwirtschaftlichen Genossenschaften gehören. Im eigentlichen Handel mit Landmaschinen treten beide als Wettbewerber auf. Die Vorzüge des genossenschaftlichen Maschinenabsatzes wurden bereits in dem Abschnitt über die Genossenschaften als Vertriebsform im Landmaschinenhandel dargestellt. Demgegenüber kann jedoch auf der anderen Seite darauf hingewiesen werden, daß die Anforderungen an den Landmaschinenhändler in kaufmännischer, technischer und betriebswirtschaftlich-landwirtschaftlicher Hinsicht so umfangreich und schwierig wie in wenigen anderen Sparten des Handels sind. Um diesen Anforderungen

zu genügen, muß ein gesunder Einzelhandel vorhanden sein. Er stellt die Vertriebsform dar, welche in der Lage ist, sämtlichen in dieser Branche gestellten Erfordernissen zu genügen.

II. Der Landmaschinen-Einzelhandel in der Organisation der gewerblichen Wirtschaft.

1. Der Reichsverband des Landmaschinenhandels.

Den ersten Zusammenschluß im Landmaschinenhandel bildete der „Reichsverband des Landmaschinenhandels", abgekürzt R.L.M. Er hat die Rechtsform eines eingetragenen Vereins. Gemäß § 3 seiner Satzung hat er folgende Ziele:

„Der Verband bezweckt die Vertretung und Förderung der gemeinsamen Interessen des deutschen Landmaschinenhandels, insbesondere:

1. Persönliches Nähertreten, Meinungsaustausch und die Pflege eines kollegialen Verhältnisses unter seinen Mitgliedern, Erweckung eines kräftigen Standesbewußtseins;
2. Abschwächung des Konkurrenzkampfes durch Regelung der Verkaufspreise sowie der Verkaufs-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, durch Schutz seiner Mitglieder gegen unlauteren Wettbewerb, durch Beseitigung von Preisschleudereien und sonstigen Unsitten im landwirtschaftlichen Maschinenhandel;
3. die Vertretung der gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder bei den Industrieverbänden:
4. die gemeinsame Bekämpfung derjenigen genossenschaftlichen Maschinenbezugsstellen und Warenhäuser, die nicht auf kaufmännischer Grundlage und nicht mit den in der Branche üblichen kaufmännischen Verkaufsgrundsätzen arbeiten;
5. die Beseitigung jedweder staatlicher Unterstützung oder Begünstigung von Maschinenhandel treibenden landwirtschaftlichen Genossenhchaften;
6. die Bekämpfung von Übelständen im Transportwesen."

Verschiedene dieser Aufgaben werden, soweit sie marktordnender Natur sind, heute von der im folgenden noch zu schildernden Zusammenfassung des Landmaschinen-Einzelhandels in der Organisation der gewerblichen Wirtschaft wahrgenommen. Die Hauptaufgabe der R. L. M. besteht augenblicklich darin, bei den Verhandlungen zur Schaffung einer künftigen Marktordnung den Landmaschinenhandel mitbestimmend zu vertreten.

Selbst wenn diese Aufgabe erfüllt sein wird, — die Verhandlungen hierüber dürften jedoch noch einige Zeit andauern, um zu einer völligen Übereinstimmung von Industrie, Handel, Handwerk, Genossenschaften und dem Reichskommissar für die Preisbildung als hierbei Beteiligten zu kommen — wird der R. L. M. durch das Bestehen der Fachabteilung Landmaschinen der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel nicht überflüssig sein, sondern er dürfte als Konditionenkartell des Landmaschinenhandels auch weiterhin Aufgaben zu erfüllen haben.

2. Die Fachabteilung Landmaschinen.

In der Organisation der gewerblichen Wirtschaft war bis zu einer am 1. April 1937 in Kraft getretenen Neuregelung die Fachgruppe Landmaschinenhandel der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel die berufsständische Pflichtorganisation des Landmaschinenhandels. Sie wurde entsprechend der für alle Fachgruppen verbindlichen regionalen Untergliederung der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel in 18 Bezirksfachgruppen eingeteilt, mit denen die von ursprünglich 21 auf nunmehr 15 verringerten Bezirksgruppen des Reichsverbandes des Landmaschinenhandels zwecks erleichterter Durchführung der berufsständischen Aufgaben des R. L. M. in gebietliche Übereinstimmung gebracht wurden. Eine Zusammenarbeit dieser beiden Organisationen ist außerdem dadurch gewährleistet, daß zwischen leitenden Ämtern beider zur Zeit Personalunionen bestehen.

Der R. L. M. kann heute als die marktregelnde Organisation der Fachgruppe bezeichnet werden. Das Nebeneinanderbestehen der beiden Verbände ist deshalb notwendig, weil es den einzelnen Gliedern der Organisation der gewerblichen Wirtschaft gesetzlich verboten ist, sich preis- und marktregelnd zu betätigen.

In seinem Vortrag über „Staat und Wirtschaft“[9]) wandte sich daher auch Staatssekretär Brinkmann ausdrücklich gegen die Übernahme kartellähnlicher Aufgaben durch die Wirtschaftsorganisation. Warnend erinnerte er daran, daß der Mißbrauch der Zunftordnung zur Ausschaltung des Wettbewerbs und zur Begründung von Monopolstellungen geführt und damit den Ruin der mittelalterlichen Zunftverfassung eingeleitet habe.

Die marktordnende Tätigkeit wird daher von der Organisation der gewerblichen Wirtschaft durchgeführt, die Marktregelung im Landmaschinenhandel fällt dagegen dem R. L. M. zu.

Der Beirat der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel hatte am 30. November 1936 auf Vorschlag von Dr. Franz Hayler, dem Leiter dieser Wirtschaftsgruppe, beschlossen, die fachliche Organisation der Wirtschaftsgruppe

9) Gehalten auf der Reichstagung des Fachamtes „Banken und Versicherungen in der Deutschen Arbeitsfront“ am 21. Oktober 1938 in Düsseldorf.

Einzelhandel durch Zusammenlegung zu vereinfachen. Der Reichs- und Preußische Wirtschaftsminister hat darauf durch Anordnung vom 25. März 1937 entsprechend diesem Vorschlag die Zusammenlegung angeordnet. Die neue Fachgruppengliederung der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel trat damit am 1. April 1937 in Kraft. Danach werden u. a. nunmehr die Fachgruppen Landmaschinenhandel, Nähmaschinenhandel, Fahrräder, Büromaschinen und Organisationsmittel zu einer neuen Fachgruppe vereinigt.

„Die Fachgruppe führt den Namen Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Fachgruppe Maschinen. Sie ist eine Untergliederung der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, welche der Reichsgruppe Handel in der Organisation der gewerblichen Wirtschaft angehört."[10])

Laut § 5 der Fachgruppensatzung gliedert sich die Fachgruppe nach näherer Anweisung ihres Leiters in:

„1. Fachabteilungen zur Bearbeitung der besonderen fachlichen Angelegenheiten.

2. Bezirksfachgruppen der Fachgruppe und Bezirksfachabteilungen zur Bearbeitung bezirklicher Angelegenheiten."

Weitere bezirkliche Untergliederungen können nach Bedarf gebildet werden.

Für den Landmaschinenhandel ist die engere fachliche Arbeit durch die „Fachabteilung Landmaschinenhandel" in der Fachgruppe Maschinen der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel sichergestellt. Die Bezirksfachabteilungen (früher Bezirksfachgruppen Landmaschinenhandel) Büromaschinen, Fahrräder und Nähmaschinen, Landmaschinen werden von den Geschäftsführern der Bezirksfachgruppen Maschinen der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel mitbetreut.

---

[10]) § 1 der Satzung der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Fachgr. Maschinen.

C. Technik des Landmaschinenhandels

I. Einkauf.

1. Allgemeine Voraussetzungen für den Unternehmer.

Als erste Funktion des Handels gilt der chronologischen Reihenfolge seiner Betriebsabwicklung nach der Einkauf. Die Voraussetzung für den Bezug bilden für jede Branche ganz bestimmte fachliche Kenntnisse. Abgesehen von den allgemeinen sachlichen Erfordernissen, die das Handelsgewerbe schlechthin an die Unternehmer stellt, treten im Landmaschinenhandel weitere Anforderungen in Bezug auf das fachliche Wissen an die Berufsangehörigen heran. Der Kaufmann muß in diesem Fache weitgehende landwirtschaftliche Kenntnisse besitzen, die Bodenbeschaffenheit in dem Bezirk, in dem er Landmaschinen verkaufen will, genau kennen, um die jeweils richtigen Maschinen anbieten und den Käufer in ihrer zweckmäßigen Anwendung unterweisen zu können: beispielsweise wird schon der einfache Pflug von der Industrie in einer großen Anzahl verschiedener Ausführungen mit den mannigfaltigsten Formen der Pflugschare angeboten, die jeweils für eine andere Bodenbeschaffenheit und für anderes Saatgut Verwendung finden.

Neben der Kenntnis der Bodenbeschaffenheit ist es für den Landmaschinenhändler unerläßlich zu wissen, welche Früchte in der Gegend, auf die sich sein Arbeitsgebiet erstreckt, angebaut werden. So z. B. kann die Frage der Binderanwendung weder summarisch behandelt, noch in einer Formel — viel Getreide, viel Binder — wiedergegeben werden, vielmehr muß die Zusammensetzung des Gesamtgetreidebestandes beachtet werden. Da die günstigsten Voraussetzungen für die Verwendung von Mähbindern, wie Roemer[1]) feststellt, nur beim Weizen gegeben sind, beeinflußt auch der Weizenanbau nach seinen Untersuchungen die Anwendung des Selbstbinders entscheidend. Weiter führt Roemer[2]) den Nachweis, daß starker Zuckerrüben- und Weizenanbau für die Kartoffelernte eine große Anzahl menschlicher und tierischer Arbeitskräfte zur Verfügung stellt. Diese begünstigen den Einsatz von Kartoffelrodern, um durch schnelle Erledigung der Kartoffelernte die Weizensaat und Rübenernte rechtzeitig beginnen und durchführen zu können. Die Kartoffel-Roggenanbaugebiete verwenden dagegen seiner Ansicht nach, um die für eine frühzeitige Roggenaussaat und gleichzeitige Erledigung der Kartoffelernte not-

1) Roemer, Zur Standortsfrage der wichtigsten Landmaschinen, S. 29.
2) a. a. O., S. 43.

wendigen Gespannkräfte zur Verfügung zu haben, weniger Kartoffelerntemaschinen.

Die Größe des landwirtschaftlichen Betriebes spielt für die Maschinenanwendung eine bedeutende Rolle. Der ortsansässige Landmaschinenhändler muß ebenfalls über die Gliederung der vorhandenen und vorherrschenden Betriebsgrößen im Kreise seiner Kundschaft orientiert sein, um die richtige Auswahl bei der Warenbestellung treffen zu können. Beispielsweise ist die Verwendung des Kartoffelroders in bäuerlichen Betrieben eher möglich als in Großbetrieben.[3]) und er findet als ausgesprochene Bauernmaschine auch im Kleinbetrieb stärkere Verbreitung als andere Maschinen.

Selbstverständlich können solche grundsätzlichen Erwägungen im Falle eines eintretenden Mangels an Arbeitskräften, wie es augenblicklich der Fall ist, zeitweise zurücktreten. Dennoch gehört ihre Kenntnis zum Rüstzeug des Landmaschinenhändlers, der bereits beim Einkauf solche Tatsachen berücksichtigen muß. Es ergibt sich hieraus zugleich, daß der Landmaschinenhandel ziemlich ortsgebunden sein muß, wenn der als Arbeitsgebiet einmal gewählte Bezirk überhaupt richtig bearbeitet werden soll, denn bereits bei der Vornahme von Einkaufsdispositionen ist eine genaue Kenntnis der Struktur des Verkaufsbezirkes erforderlich.

2. Warenbestellung.

Bei der Bestellung der Waren können im Landmaschinenhandel hinsichtlich der Ersatzteile nicht minder große Schwierigkeiten auftreten als bei den landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten selbst. Es ist leider in der Landwirtschaft üblich, Ersatzteile erst dann zu bestellen, wenn das Gerät entzwei ist, anstatt in der Nichtbenutzungszeit, in den Wintermonaten, den Maschinenpark auf etwaige Mängel zu untersuchen. Um eine reibungslose Abwicklung der Ersatzteilbeschaffung zu gewährleisten, müssen präzise Angaben über das jeweilige Ersatzstück bei der Lieferfirma gemacht werden. Niemals dürfen Ersatzteile ohne gleichzeitige Modellangabe des betreffenden Gerätes bestellt werden. Von Seiten der Kunden ist dies allerdings ziemlich oft der Fall: Bestellungen auf ein „Messer zur Mähmaschine", „ein Rad welches da oder dort an der Drillmaschine sitzen soll", werden nicht selten abgegeben. Derartige Aufträge sind für die Fabriken jedoch zu ungenau. Wird das auszuwechselnde Stück zur Landmaschinenhandlung gebracht, so empfiehlt es sich ebensowenig, den Fabriken ausführliche Beschreibungen des gewünschten Teiles zu geben, die sich inhaltlich trotzdem als zu ungenau erweisen können. Oft stellt sich dann nach einem Kosten verursachenden und langwierigen Schriftwechsel heraus, daß es sich um ein Fremdteil, wenn nicht sogar Ersatzteil einer Konkurrenzfirma handelt. Häufig können durch eine der-

[3]) Roemer, Zur Standortsfrage der wichtigsten Landmaschinen, S. 40.

art verzögerte Auftragserledigung den Kunden infolge Maschinenausfalles nicht unerhebliche Betriebsstörungen entstehen.

Es sollte daher bei der Ersatzteilbeschaffung folgendes beachtet werden: Maschinen sind immer mit irgendwelchen Kennzeichen versehen. Stets ist also die auf ein besonderes Schild gedruckte, auf sonstigen Maschinenteilen mittels einer Schablone aufgetragene, oder eingeschlagene Modellbezeichnung anzugeben. Ist diese Nummer nicht mehr leserlich und sind auch sonstige schriftliche Unterlagen, aus denen diese hervorgeht, nicht mehr vorhanden, dann ist wenigstens die aufschablonierte oder eingeschlagene Maschinennummer, oder das Baujahr der Maschine anzugeben. Bei Gußteilen, zum Teil auch bei Schmiedeteilen sind vielfach Teilnummern aufgegossen oder eingeschmiedet, deren Angabe genügt. Läßt sich kein Hinweis über Modell, Baujahr usw. finden, so ist es zweckmäßig, das betreffende Reparaturteil bzw. eine von diesem angefertigte Schablone an das Herstellerwerk zwecks Erledigung des Ersatzteilauftrages einzusenden.

Bestellt ein Kunde bei seinem Landmaschinenhändler ein Reparaturteil, das vom Lieferanten von vornherein als Ersatzstück zur Maschine mitgeliefert wird, handelt es sich demnach um ein verbrauchtes Ersatzteil, dann ist es zweckmäßig, dieses nebst Ersatzstück zu bestellen. Denn es werden von den Fabriken zu der betreffenden Maschine solche Ersatzteile, welche einem besonders starken Verschleiß unterliegen, mitgeliefert. Durch eine Berücksichtigung dieser Tatsache bei der Ersatzteilbestellung schützt man den Besitzer der betreffenden Maschine vor unliebsamen Maschinenausfall während dringender landwirtschaftlicher Arbeiten, wie Saatbestellung oder Ernte.

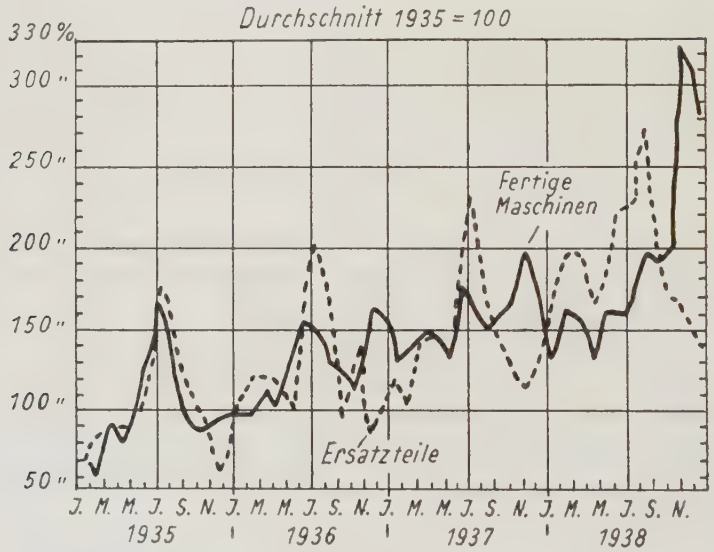
Auch verlorene oder unbrauchbare Werkzeuge sind neu zu beschaffen. Bei solcher Ersatzteilbestellung wird einmal den Landwirten geholfen, die schnell in den Besitz passender Teile gelangen, und außerdem ersparen sich die Landmaschinenhandlungen viele Unannehmlichkeiten dadurch, daß sie ihre durch das Warten bei eiligem Bedarf inzwischen ungeduldig gewordenen Kunden nicht von neuem auf das baldige Eintreffen der Ersatzteile vertrösten müssen.

Bei der Bestellung von Maschinen und Geräten selbst muß die saisonmäßige Verkaufszeit berücksichtigt werden. Nur einmal im Jahre kommt der Zeitpunkt, zu dem Erntemaschinen für das jeweilige Erzeugnis gebraucht und angeschafft werden. Diese Tatsache wirkt sich bis zu den Herstellerfirmen aus, die einen guten Teil der Saisonschwankungen auffangen (Anlage 4).

Die Aufgabe des Handels besteht aber gerade darin, die Maschinen rechtzeitig zu beschaffen, ganz abgesehen von auftretenden Rohstoffschwierigkeiten, die augenblicklich infolge langer Lieferfristen die Bestellung schon frühzeitig geboten erscheinen lassen. Es gibt natürlich auch

Anlage 4

Inlands-Auftragseingang in Landmaschinen 1935 bis 1938



Aus der Kurve für fertige Maschinen ist zu ersehen, daß die Auftragseingänge in den letzten Jahren sich gleichmäßiger auf das ganze Jahr verteilten und eine ausgeprägte Saisonspitze, wie sie noch 1935 vorhanden war, nicht mehr bestand. Der hohe Auftragseingang in den Monaten November und Dezember 1938 ist besonders auf die starke Zunahme der Erntebergungsmaschinengeschäfte zurückzuführen, weil alle Abnehmer ihren Bedarf frühzeitig zu decken suchten.

Entnommen aus:

Bericht der Fachgruppe Landmaschinenbau für das Geschäftsjahr 1938/39.

Geräte, die das ganze Jahr hindurch benötigt werden. Handelt es sich aber um die Befriedigung eines stoßweisen Bedarfes, dann ist eine gute Marktbeobachtung für die Bestellung sehr wichtig. Erntemaschinen stellen immerhin größere Wertobjekte dar, bleiben sie übrig bis zur nächsten Saison, so vermindert sich der Gewinn an ihnen zumindest durch Zinsen auf das hierin festgelegte Kapital, Lagerkosten und eventuell durch bereits eingetretene technische Veraltung, soweit sich nicht noch Schwierigkeiten durch Illiquidität ergeben.

Die nachstehende Tabelle vermittelt eine Übersicht über die Ausgaben des Landmaschinen-Einzelhandels für die Warenbeschaffung, also von Landmaschinen nebst Zubehörteilen aller Art. Sie betrugen im Jahre 1935 im Reichsdurchschnitt[4])

in der Umsatzgrößenklasse:

von	5 000	bis	20 000 RM	:	8 017 RM	= 64,7 %	des Umsatzes.
von	20 000	bis	50 000 RM	:	22 738 RM	= 68,0 %	
von	50 000	bis	100 000 RM	:	51 948 RM	= 69,9 %	
von	100 000	bis	500 000 RM	:	140 789 RM	= 75,5 %	
von	500 000	bis	1 000 000 RM	:	546 233 RM	= 78,1 %	

Das prozentuale Ansteigen der Ausgaben für die Warenbeschaffung dürfte auf die günstigere Kostenstruktur und von allem rationellere Lagerhaltung der größeren Betriebe zurückzuführen sein.

3. Liefer- und Zahlungsbedingungen.

Die Liefer- und Zahlungsbedingungen im Verkehr zwischen Industrie und Handel sind generell geregelt, und zwar durch zwei Einrichtungen: Die „Kartellgemeinschaft der deutschen Landmaschinen-Industrie“ und die Marktordnungsbestimmungen für den Landmaschinenhandel.

Die „Kartellgemeinschaft der deutschen Landmaschinen-Industrie“, abgek. K. D. L., hat die rechtliche Form eines rechtsfähigen Vereins. Ihre Aufgaben sind nach § 3 der Satzung folgende:

„Die K. D. L. hat den Zweck, die Belange ihrer Mitglieder durch ein geschlossenes Zusammenwirken in allen Gemeinschaftsfragen, die sich auf Herstellung und den Vertrieb der in das Zuständigkeitsgebiet der Fachgruppe Landmaschinenbau fallenden Erzeugnisse beziehen, wahrzunehmen und zu fördern, namentlich durch Einführung bindender Verkaufs-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, sowie auch durch Vertretung der gemeinsamen Belange gegenüber den zuständigen Behörden.“

---

4) Aus: Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Nr. 38 II, S. 50.

Diese Kartellgemeinschaft gliedert sich wiederum in einzelne Kartelle, also z. B. in das „Kartell der Drillmaschinen", das „Kartell der Erntemaschinen" usw., die ihrerseits die Liefer- und Zahlungsbedingungen jeweils festsetzen. Die Einführung bindender Verkaufs-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, geschieht unter Mitwirkung des Landmaschinenhandels. Organe der K. D. L. sind nämlich lt. § 7 seiner Satzung:

a) der Hauptvorsitzende,
b) der Vorstandsrat,
c) der Geschäftsführer,
d) die Kartelle,
e) der Marktordnungsausschuß,
f) die Mitgliederversammlung,
g) die Treuhänder.

In dem unter e) angeführten Marktordnungsausschuß hat ein Vertreter des Reichsverbandes des Landmaschinenhandels Sitz und Stimme. Folgende Aufgaben sollen durch den Marktordnungsausschuß gelöst werden:[5])

„a) Ausschaltung von Schwarz- und Gelegenheitshändlern sowie entsprechenden Agenten;
b) Aufstellung von Händlerlisten und Ausstellung von Händlerkarten;
c) Einrichtung von Taxstellen für gebrauchte Maschinen und Geräte;
d) Aufstellung von Richtlinien, die den unmittelbaren Verkauf der Hersteller an Verbraucher betreffen;
e) sonstige marktregelnde Maßnahmen."

„Über alle kartellmäßigen Beschlüsse und sonstigen verbindlichen Anweisungen der Organe der Kartellgemeinschaft an die Kartelle und die Mitglieder der Kartellgemeinschaft, die die Interessen des Landmaschinenvertriebs berühren, ist nach Möglichkeit vorher ein Einvernehmen mit dem Reichsverband des Landmaschinenhandels und dem Reichsverband der deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften-Raiffeisen E. V. herbeizuführen . . ."[6])

Die den einzelnen Kartellen angeschlossenen Fabriken sind verpflichtet, ihre Abnehmer bei Aufnahme der Geschäftsverbindung durch Unterschrift zur Innehaltung des von dem jeweiligen Kartell bestimmten Reverses zu verpflichten, von denen einer hier nachstehend angeführt sei:

„Die unterzeichnete Firma verpflichtet sich, die von dem Lieferwerk festgesetzten Verbraucherpreise unbedingt einzuhalten, ebenso keine

5) Satzung der K.D.L., § 12.
6) Satzung der K.D.L., § 13.

Rabattsätze oder niedrigeren Preise in Zeitungen oder sonstwie zu nennen und beim Weiterverkauf an Wiederverkäufer die von dem Lieferwerk festgesetzten Wiederverkaufsrabatte und Provisionen nicht zu überschreiten . . . Im Falle der Zuwiderhandlung verpflichtet sich die unterzeichnete Firma, nach Wahl des Lieferers entweder vollen Schadenersatz zu leisten oder eine Vertragsstrafe in Höhe von 10 v. H. des Rechnungswertes des betreffenden Geschäfts zu zahlen. Außerdem ist der Lieferer berechtigt, weitere Lieferungen einzustellen und über ein der unterzeichneten Firma eingeräumtes Verkaufsgebiet anderweitig zu verfügen. Ein Verstoß gegen diesen Revers liegt auch dann vor, wenn der Wert in Zahlung gegebener gebrauchter Maschinen nicht mit ihrer Wiederverwertung im Einklang steht oder Sondervergütungen irgendwelcher Art gewährt werden.

Die unterzeichnete Firma verpflichtet sich, zwecks Prüfung gemeldeter Verstöße dem Treuhänder oder seinem Beauftragten alle für die Feststellung des Sachverhaltes benötigten Auskünfte wahrheitsgemäß und kostenfrei zu erteilen, sowie Einblick in die einschlägigen Unterlagen zu gewähren . . ."

Außerdem enthalten diese Reverse noch Vorschriften über die Gewährung von Barzahlungs- und Mengenrabatten beim Verkauf an Kunden. Die Höhe dieser Rabatte bewegt sich im Rahmen der in dem Gesetz über Preisnachlässe vom 25. 11. 1933 enthaltenen Bestimmungen.

Weitere Vorschriften für den Bezug landwirtschaftlicher Maschinen sind in den marktordnenden Bestimmungen für den Landmaschinenhandel enthalten. Am 10. 2. 1938 erließ der Reichskommissar für die Preisbildung erstmalig für das Gebiet des Landmaschinenhandels eine „Verordnung über die Regelung der Preise und Handelsspannen im Geschäftsverkehr mit Landmaschinen und landwirtschaftlichen Geräten." Sie enthält vor allem Bestimmungen über die Handelspanne im Landmaschinenhandel.

Nach § 1 dieser Verordnung werden durch die Hersteller nunmehr allgemein Bruttolistenpreise festgesetzt, deren Einhaltung bereits durch die Reverse der K. D. L. gefordert wurde. Ferner sind die Nachlässe, die von den Fabriken den Landmaschinenhändlern auf die Bruttopreise gewährt werden dürfen, in dieser Verordnung angegeben. Mit dieser Verordnung war zugleich eine Preisenkungsaktion verbunden, die sowohl von der Industrie durch Senkung der Erzeugerpreise, als auch vom Handel durch Senkung der Handelsspanne getragen wurde.

Die im § 1 der Marktordnung genannten Rabattsätze erhalten diejenigen Firmen und Personen, die im Kalenderjahr 1936 einen Umsatz von mindestens RM 15 000.— auf eigene Rechnung und Gefahr erreicht haben, während allen anderen von Herstellern, Einführern und Verteilern zunächst lediglich ein Nachlaß von 50 % der im § 1 genannten Nachlässe eingeräumt

werden durfte. Man unterschied demnach Voll- und Nebenhändler. Dieses Einteilungsschema ist jedoch, wie noch im folgenden ausgeführt wird, später geändert worden.

Den von § 1 der Marktordnung erfaßten Landmaschinenhändlern (für die zunächst diese Rabattsätze Geltung hatten), darf für Verkäufe, die sie lediglich vermitteln, höchstens eine Provision gewährt werden, die um 3 v. H. (gerechnet vom Bruttolistenpreis) unter den in der Verordnung genannten Nachlässen liegt.

Den übrigen Landmaschinenhändlern, die regelmäßig Verkäufe auf fremde Rechnung vermitteln, darf höchstens eine Provision eingeräumt werden, die mindestens 15 v. H. (gerechnet vom Bruttolistenpreis) unter den in § 1 genannten Nachlässen liegt.

Mit dem Erlaß vom 8. 4. 1938 hat der Reichskommissar für die Preisbildung darin eingewilligt, daß auch die Firmen und Personen, welche nach ihrem Umsatz im Jahre 1936 als Nebenhändler galten, zur Gruppe der Vollhändler gezählt werden können und Rabatte bis zu den im § 1 der Verordnung festgesetzten Höchstgrenzen erhalten dürfen, wenn diese Firmen und Personen entweder im Jahre 1935 mehr als RM 12 000.— oder im Jahre 1937 mehr als RM 18 000.— in den von der Verordnung erfaßten Erzeugnissen im eigenen Namen und auf eigene Rechnung und Gefahr umgesetzt haben.

In einem Ergänzungs-Erlaß des Reichskommissars für die Preisbildung vom 5. 8. 1938 wurde außer den bereits bestehenden beiden Gruppen der Voll- und Nebenhändler noch eine dritte der $^2/_3$-Händler geschaffen. Den Firmen und Personen,

die einen Umsatz von 12 000 RM im Kalenderjahr 1935,
oder von 15 000 RM im Kalenderjahr 1936,
oder von 18 0 00 RM im Kalenderjahr 1937

auf eigene Rechnung und Gefahr in den im § 1 genannten Maschinen und Geräten nicht erzielt haben, aber in einem der Jahre 1935—1937 mindestens einen Umsatz auf eigene Rechnung und Gefahr von 5000 RM in den von der Verordnung erfaßten Erzeugnissen erreicht haben, dürfen Nachlässe bis zu $^2/_3$ der Höchstsätze gewährt werden.

Die Feststellung, welcher Gruppe von Umsatzstufen die einzelnen Händler angehören, trifft die Fachabteilung Landmaschinen der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, die von den einzelnen Unternehmen bereits Nachweise über den Umsatz gefordert hat. Die Fabriken erhalten durch sie Verzeichnisse der festgestellten Fachhändler in ihren Umsatzklassen. Diese Marktordnung sollte am 1. September 1938 außer Kraft treten, wurde jedoch bis zum 30. November 1938 verlängert.

Am 30. November 1938 wurde die „Dritte Verordnung über die Regelung der Preise und Handelsspannen im Geschäftsverkehr mit Landmaschinen und landwirtschaftlichen Geräten“[7]) erlassen.

Nach einer erneuten Verringerung der Handelsspanne dürfen nunmehr folgende Rabattsätze lt. § 1 dieser Verordnung den Landmaschinenhandlungen von der Industrie auf die von ihr festgesetzten Bruttolistenpreise gewährt werden:

1. Ackerwagen	17 vom Hundert
2. Ackerschlepper	18 vom Hundert
3. Großdreschmaschinen über 4000 kg 4. Feldberegnungsanlagen	20 vom Hundert
5. Pflüge für Kraftbetrieb 6. Pflanzenspritzen für Gespann- und Motorbetrieb 7. Mitteldreschmaschinen über 1500 kg bis 4000 kg Betriebsgewicht 8. Strohpressen und Strohbinder 9. Sä- und Drillmaschinen für Gespannzug und Kraftbetrieb 10. Mähmaschinen (ausgenommen Rasenmäher)	23 vom Hundert
11. Heuwender sowie Heu- und Getreiderechen für Gespannzug 12. Pflüge für Gespannzug 13. Acker- sowie Wiesenwalzen und -schleifen für Gespannzug oder Kraftbetrieb 14. Kartoffelkulturmaschinen und -geräte für Gespannzug oder Kraftbetrieb 15. Kleindreschmaschinen bis 1500 kg Betriebsgewicht 16. Kartoffel- und Rübenerntemaschinen 17. Saatgutreiniger und Getreidebeizapparate für fortlaufenden Betrieb 18. Sortiermaschinen für Knollenfrüchte 19. Gebläse für Heu und Stroh 20. Hackmaschinen für Gespannzug und Kraftbetrieb 21. Kunstdüngerstreumaschinen für Gespannzug und Kraftbetrieb 22. Höhenförderer 23. Greiferaufzuganlagen und deren Einzelteile 24. Kartoffel- und Rübenwaschmaschinen	25 vom Hundert

[7]) Sie betrifft nicht die Ostmark und die sudetendeutschen Gebiete.

25. Getreidebeizapparate für Handbetrieb	27 vom Hundert
26. Getreidereinigungsmaschinen	
27. Pflanzenspritzen für Handbetrieb (ausgenommen Gartenspritzen, Blumenspritzen, Kübel- od. Eimerspritzen, Zug- und Druckspritzen u. Handschwefler für Gärtnereien)	28 vom Hundert
28. Maisbearbeitungsmaschinen (ausgenommen Tischmaisrebbler)	
29. Eggen und Federzinkengrubber	30 vom Hundert
30. Häckselmaschinen u. Grünfutterschneidemaschinen (ausgen. Maschinen, die nur für Geflügel und Kleintierhaltungen verwendet werden)	
31. Spindelpressen und Obstmühlen (ausgenommen Haushaltungspressen bis zu 6 Liter Korbinhalt und dazu passende Obstmühlen)	
32. Schrot-, Quetsch- und Mahlmühlen (ausgenommen für Handbetrieb)	
33. Rübenschneider und Ölkuchenbrecher	
34. Strohschneider	

Im übrigen enthält diese „Dritte Verordnung über die Regelung der Preise und Handelspannen im Geschäftsverkehr mit Landmaschinen und landwirtschaftlichen Geräten“ bis auf die nochmals herabgesetzten und auf weitere Maschinen und Geräte ausgedehnten Rabattsätze, die durch die Hersteller dem Landmaschinenhandel gewährt werden dürfen, im wesentlichen keine neuen Bestimmungen. Auf eine Verschlechterung der Wettbewerbsverhältnisse, die sich aus dieser Marktordnung im Gegensatz zur vorherigen ergibt, sei allerdings noch hingewiesen. Während bisher die Vorschrift vorhanden war, dem Verbraucher dürfe nur der vom Hersteller festgesetzte neueste Bruttolistenpreis berechnet werden, heißt es nunmehr, dem Verbraucher darf „höchstens“ der vom Hersteller festgesetzte neueste Bruttolistenpreis berechnet werden. Der Preisschutz der alten Verordnung wurde also nicht übernommen. Da allerdings die Landmaschinenhändler durch die von der K. D. L. vorgeschriebenen Preisreverse sich ohnehin zur Preiseinhaltung verpflichten müssen, und außerdem für die Nebenhändler, von denen Preisschleudereien am ehesten verübt wurden, die Rabattsätze ziemlich niedrig festgesetzt sind. mag diese Änderung nicht mehr von größerer Bedeutung sein.

Zwar steht, wie es bereits von der Fachabteilung Landmaschinenhandel und vom Reichsverband des Landmaschinenhandels angekündigt wurde, eine endgültige Marktordnung noch aus. Doch ist durch diese Festsetzung einheitlicher Preisbedingungen immerhin schon ein wichtiger Schritt getan, es wurde der Preisschleuderei zu einem guten Teile Einhalt geboten.

Die Lieferanten, die ihrerseits an etwaige Vorschriften der Kartellgemeinschaft der deutschen Landmaschinen-Industrie und die Preisstoppverordnung gebunden sind, bestimmen im Landmaschinenhandel nunmehr die Preise. Nur eine gute innerbetriebliche Rationalisierung der einzelnen Landmaschinenhandlungen kann jetzt noch bei der begrenzten Gewinnspanne den betrieblichen Erfolg erhöhen.

4. Probleme der Finanzierung.

Wenn man an Hand der Veröffentlichungen des Statistischen Reichsamts[8]) die entsprechenden Zahlen überprüft, so ergibt sich, daß im Durchschnitt der Betriebsgrößenklassen II—VI, der Betriebe zwischen RM 5000 und 1 Million Umsatz, das Eigenkapital zum Teil kaum 50 % des Gesamtkapitals beträgt. In Anbetracht dessen, daß außerdem die Forderungen im Durchschnitt das Eigenkapital erheblich überstiegen, war die Kapitalgrundlage in dieser Branche bis zu diesem Zeitpunkt noch verhältnismäßig schwach. Der im übrigen als recht langsam zu bezeichnende Anstieg des Eigenkapitals[9]) dürfte seine Ursache in der außerordentlich schweren Schädigung des Landmaschinenhandels während der letzten allgemeinen großen Krise finden. Die immer wieder versuchten Bemühungen einer Unterstützung der Landwirtschaft — Osthilfegesetzgebung usw.— gingen nämlich allzuoft auf Kosten des Landmaschinenhandels. Hinzu kommt die für den Landmaschinenhandel typische Eigenart, daß die Höhe des Eigenkapitals mit zunehmender Betriebsgröße abnimmt.

Durchschnittszahlen je Betrieb (in gemieteten Räumen) am 31. Dezember 1935.[10])

Betriebsgrößenklasse	II	III	IV	V	VI
Umsatz in 1000 RM	5—20	20—50	50—100	100—500	500—1000
	in % des Gesamtkapitals				
Flüssige Mittel	7,5	6,2	6,0	5,7	5,1
Forderungen	49,9	54,0	52,8	55,7	64,0
	57,4	60,2	58,8	61,4	69,1
./. kurzfristige Schulden	31,5	35,3	43,0	45,2	49,7
	25,9	24,9	15,8	16,2	19,4
./. flüssige Mittel	7,5	6,2	6,0	5,7	5,1
= Aus Forderungen zu decken:	18,4	18,7	9,8	10,5	14,3

8) Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Nr. 38 II (Betriebsstruktur und Kostengestaltung im Einzelhandel).

9) Vergl. Brauns, Das Finanzierungsproblem des Landmaschinenhandels. Aus: Mitteilungen des R.L.M., Jahrg. 1938, Nr. 20.

Durchschnittszahlen je Betrieb (mit eigenem Grundstück am 31. Dezember 1935.[10])

Flüssige Mittel	4,4	3,9	4,0	4;2	4,3
Forderungen	29,8	34,3	35,5	41,5	54,6
	34,2	38,2	39,5	45,7	58,9
./. kurzfristige Schulden	18,8	22,4	28,9	33,7	42,4
	15,4	15,8	10,6	12,0	16,5
./. flüssige Mittel	4,4	3,9	4,0	4,2	4,3
= Aus Forderungen zu decken:	11,0	11,9	6,6	7,8	12,2

Die dem Landmaschinenhandel eigentümlichen Absatzverhältnisse, relativ hohe Kosten und die früher unhaltbaren Zustände in der Preisbildung, ließen es, jedenfalls bis zum 31. Dezember 1935,[11]) zu keiner nennenswerten Kapitalbildung kommen. Der gegebene Kredit ist höher als der genommene, die Kreditschere klafft also weit auseinander, wie dies deutlich aus der folgenden Übersicht[12]) hervorgeht:

(Durchschnittszahlen je Betrieb (in gemieteten Räumen) am 31. Dezember 1935.

Betriebsgrößenklasse	II	III	IV	V	VI
Forderungen	49,9	54,0	52,8	55,7	64,0
Kurzfristige Schulden	31,5	35,3	43,0	45,2	49,7
= Kreditspanne	18,4	18,7	9,8	10,5	14,3
Davon gedeckt durch langfristigen Kredit	14,1	13,1	12,1	11,0	8,4

Von einer allgemeinen Kreditgefährdung kann jedoch hiernach im allgemeinen nicht gesprochen werden. Wenn auch die finanzielle Struktur im Landmaschinenhandel noch unbefriedigend ist, wie es die vorliegenden Zahlen zeigen, so war die betriebswirtschaftliche Entwicklung dieses Handelszweiges den allgemeinen Konjunkturverhältnissen entsprechend günstig und läßt noch einen weiteren Aufstieg erwarten. Die Umsatzentwicklung nahm einen guten Verlauf. Auch die Kapitalverhältnisse haben sich bereits gebessert.

10) Aus: Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Nr. 38, II. Unter Zugrundelegung des Schemas von Brauns (Anm. S. 67).

11) Dies ist der Erhebungsstichtag der Veröffentlichung des Statistischen Reichsamts über: „Betriebsstruktur und Kostengestaltung im Einzelhandel".

12) Aus: Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Nr. 38, II. Unter Zugrundelegung des Schemas von Brauns (Anm. S. 67).

Das zusätzliche Kreditkapital geht jedoch auf Kosten der Lieferanten. Es muß deshalb als vordringliche Aufgabe einer Kreditaktion bezeichnet werden, die Spitzen des Kundenkredits in Fortfall zu bringen. Dieses Ziel kann einmal dadurch erreicht werden, daß der Lieferantenkredit durch einen Bankkredit abgelöst wird, wobei der Kreditnehmer unter Umständen sogar einen finanziellen Vorteil für sich erlangen kann, wenn der mögliche Skontoabzug höher ist als die Bankzinsen. Dies würde also eine Verschiebung des Kredites bedeuten. Allerdings darf nicht vergessen werden, daß der Lieferantenkredit ein Vertrauenskredit ist, der sich auf Grund des geschäftlichen Verkehrs ergibt und deshalb leichter gegeben wird als ein Bankkredit.

Richtiger wäre es allerdings, keine Kreditverschiebung vorzunehmen, sondern den gegebenen Kredit hinsichtlich der Höhe und Dauer dem genommenen Kredit anzupassen.

Eine Angleichung des gegebenen Kredites an den genommenen ist insbesondere für die Betriebsklassen II und III erforderlich. Die Betriebsklasse IV ist von allen anderen Klassen diesem Ziele am nächsten gekommen. Die Gleichstellung von Kunden- und Lieferantenkredit bedeutet schon eine Besserung des Lieferantenkredites, der wenigstens in den Klassen II und III die 3-Monatsgrenze einhalten sollte. Bei den Betriebsklassen IV—VI betrug die Dauer des Lieferantenkredites 1935 im Durchschnitt 5—6 Monate. Durch eine Heruntersetzung der Laufzeit könnte unter Ausnutzung des Skontoabzuges viel erspart werden.

Leider liegen die Ergebnisse der letzten Volks-, Berufs- und Betriebszählung noch nicht vor, denn es wäre aufschlußreich, auf Grund des neuen Zahlenmaterials den starken Aufschwung, den der Landmaschinenhandel in den letzten Jahren genommen hat, darzustellen.

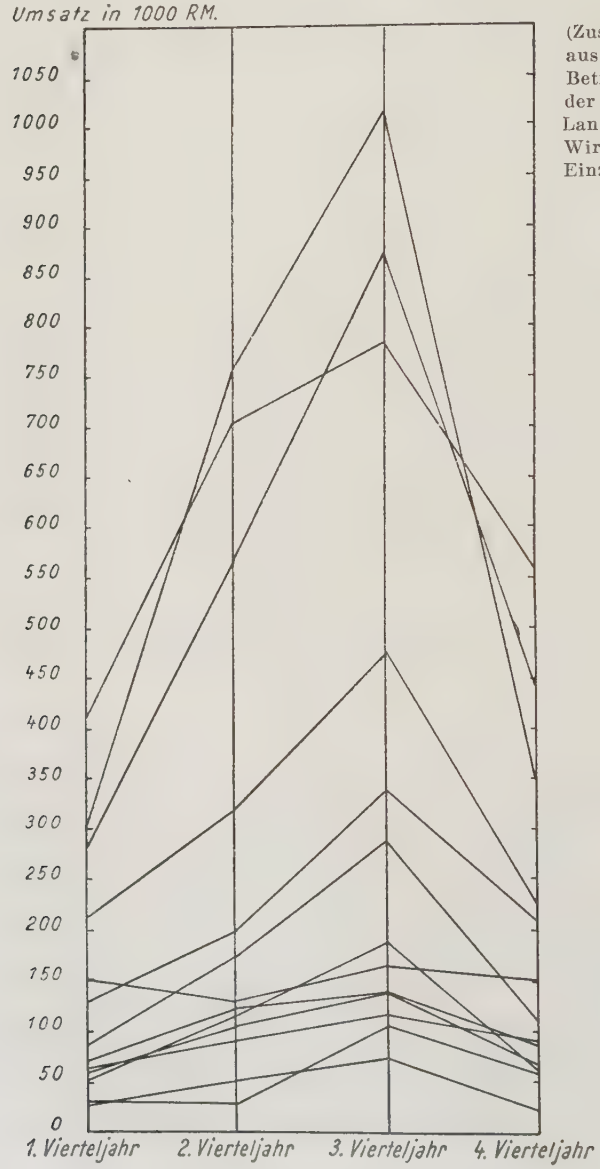
5. Lieferung und Empfangnahme der Waren.

Die Saison im Landmaschinenhandel liegt in den Sommermonaten.[13]) Typisch ist bei fast allen untersuchten Firmen das Ansteigen ihrer Umsätze hauptsächlich im dritten Vierteljahr. Während dieser Periode fällt der größte Teil der Arbeit an. Erntemaschinen treffen ein, vielfach in ihre einzelnen Bestandteile zerlegt, da sonst ihre Beförderung infolge großer Platzbeanspruchung sich zu unzweckmäßig gestalten würde. In den Landmaschinenhandlungen oder bei den Kunden, sofern sie diesen direkt zugesandt werden, erfolgt dann ihr Zusammenbau. Um Fracht zu ersparen, werden die Bestellungen auf Maschinen möglichst so aufgegeben, daß ihre Beförderung einen ganzen Waggon in Anspruch nimmt. Das Ausladen der Maschinen aus den Bahnwagen, ihre Beförderung zu den Lagerräumen

13) Anlage 5 zeigt deutlich den unruhigen Verlauf der Umsatzkurve infolge des Saisoneinflusses.

Anlage 5

Umsatzentwicklung verschiedener Landmaschinenhandlungen im Jahre 1938.



(Zusammengestellt aus den Zahlen des Betriebsvergleichs der Fachabteilung Landmaschinen der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel.)

und schließlich ihre Montage erfordern den Einsatz eines zur Ausführung dieser Arbeiten entsprechend großen Personals. In den Umsatzgrößenklassen II—III, von RM 5000.— bis 50 000.— Umsatz, entfielen 1935 im Reichsdurchschnitt auf je ein Geschäft dieser Branche 2,8 und in der dritten Klasse 5,2 beschäftigte Personen. Im Landmaschinenhandel mit Umsätzen bis zu RM 50 000.— wird ein großer Teil der anfallenden Arbeiten vom Geschäftsinhaber selbst bewältigt. Der Verkauf erstreckt sich hier auf kleinere Geräte, während Erntemaschinen und andere größere Objekte bereits bei ihrer Lieferung und Empfangnahme eine Anzahl von Arbeitskräften erfordern, die den Landmaschinenhändlern mit geringeren Umsätzen, wie oben dargestellt, nicht zur Verfügung stehen, ganz abgesehen davon, daß der Bezug größerer Maschinen eine Kapitalgrundlage erforderlich macht, die gerade den kleineren Unternehmern fehlt. Die Beschäftigung fremder Arbeitskräfte gewinnt daher erst in den Landmaschinenhandlungen der höheren Umsatzklassen größere Bedeutung. Ein typisches Bild von der Höhe der anfallenden Arbeit, die durch die größeren Objekte verursacht wird, geben die Betriebsgrößenklassen IV—VI. Zur gleichen Zeit war hier ein Beschäftigungsstand von 9,1, 15,6 und 41,4 Beschäftigten festzustellen.

Die Beförderung größerer Maschinen von der Bahn zu den Lagerräumen erfolgt in der Regel durch Spediteure oder Fuhrleute. Das Halten eigener Pferde oder Zugmaschinen ist normalerweise zu unwirtschaftlich, weil ein sehr großer Teil der Arbeit nur während der Saison anfällt, und der Fuhrpark in den übrigen Monaten nicht entsprechend ausgenützt werden kann. Kleinere Lieferwagen erweisen sich schon eher als praktisch und können auch das ganze Jahr hindurch für den Transport anderer kleinerer Geräte und Maschinen ausgenutzt werden. Die Beförderung großer Maschinen, wie Dreschkästen und dergl., müßte in diesem Falle jedoch von Spediteuren oder Fuhrleuten ausgeführt werden.

Eine Untersuchung auf Mängel der Ware muß unbedingt beim Ausladen auf der Bahn stattfinden. Meistens sind sie durch den Transport verursacht, während Fabrikfehler seltener vorkommen. Die Beschädigung der Maschinen während des Transportes wird von der Reichsbahn nur anerkannt, wenn sie von dieser an Ort und Stelle bescheinigt ist. Von vornherein muß daher dafür gesorgt werden, daß auch genügend fachkundige Arbeitskräfte mit dem Ausladen der Maschinen auf dem Bahnhof bzw. mit ihrem Abtransport von dort betraut werden.

II. Lagerhaltung.

1. Lagerdisposition im allgemeinen.

Zu einem nicht geringen Teil werden die Umsätze der Landmaschinenhandlungen nicht über deren Läger abgewickelt, sondern vielfach werden

die Maschinen den Kunden von den Landmaschinenfabriken direkt zugesandt. Etwa 25 v. H. des Gesamtumsatzes im Landmaschinenhandel dürften nicht über das Lager erfolgen.[14]) In Zeiten, in denen sich Angebot und Nachfrage lediglich nach dem Willen von Käufer und Verkäufer richten, ist für einen Lageranbau kein besonderes Bedürfnis vorhanden. Infolge von Materialknappheit und langen Lieferfristen der Fabriken trifft dies jedoch heute nicht mehr zu. Deshalb sind die Läger des Landmaschinenhandels, von augenblicklichen Erscheinungen abgesehen, verhältnismäßig gering im Vergleich zu denen des übrigen Einzelhandels; weiter dürfte der Lagerumschlag in dieser Branche den vom Statistischen Reichsamt ausgewiesenen Zahlen von Umsatz und Lager in Wirklichkeit nicht ganz entsprechen. Um diesen festzustellen, müßte aus den Umsatzzahlen der nicht über das Lager laufende Umsatz eliminiert werden. Dies dürfte schon bei der Erhebung der Zahlen auf große Schwierigkeiten stoßen. Das Statistische Reichsamt berechnet daher die Gesamtumsatzzahlen.

Im Landmaschinenhandel beliefen sich die erzielten Jahresumsätze im Jahre 1935[15])

in der	1.	Betriebsgrößenklasse	auf	593,5 v. H.	der Lagervorräte,
„ „	2.	„	„	631,8 v. H.	„ „
„ „	3.	„	„	688,2 v. H.	„ „
„ „	4.	„	„	816,6 v. H.	„ „
„ „	5.	„	„	1057,3 v. H.	„ „

Wenn diese hier angeführten Zahlen zwar im einzelnen ein unrichtiges Bild über die Höhe des Lagerumschlages vermitteln, so kann man aus ihnen immerhin entnehmen, daß sich der Lagerumschlag mit steigender Betriebsgröße im Vergleich zu den erzielten Umsätzen erheblich schneller abwickelt. Die Lagerhaltung wird demnach bei steigenden Umsätzen im Durchschnitt nicht entsprechend erhöht, sie bildet also einen Kostenfaktor, der mit steigender Betriebsgröße in die Kostendegression übergeht. Diese Erkenntnis ist für die Lagerdispositionen im Landmaschinenhandel von Bedeutung, denn eine Einschränkung der Lagerhaltung kann sehr leicht zu einem Umsatzrückgang führen. Eine wirtschaftlichere Lagerhaltung zu erreichen, sollte vielmehr durch Steigerung des Umsatzes versucht werden.

2. Kommissionslager.

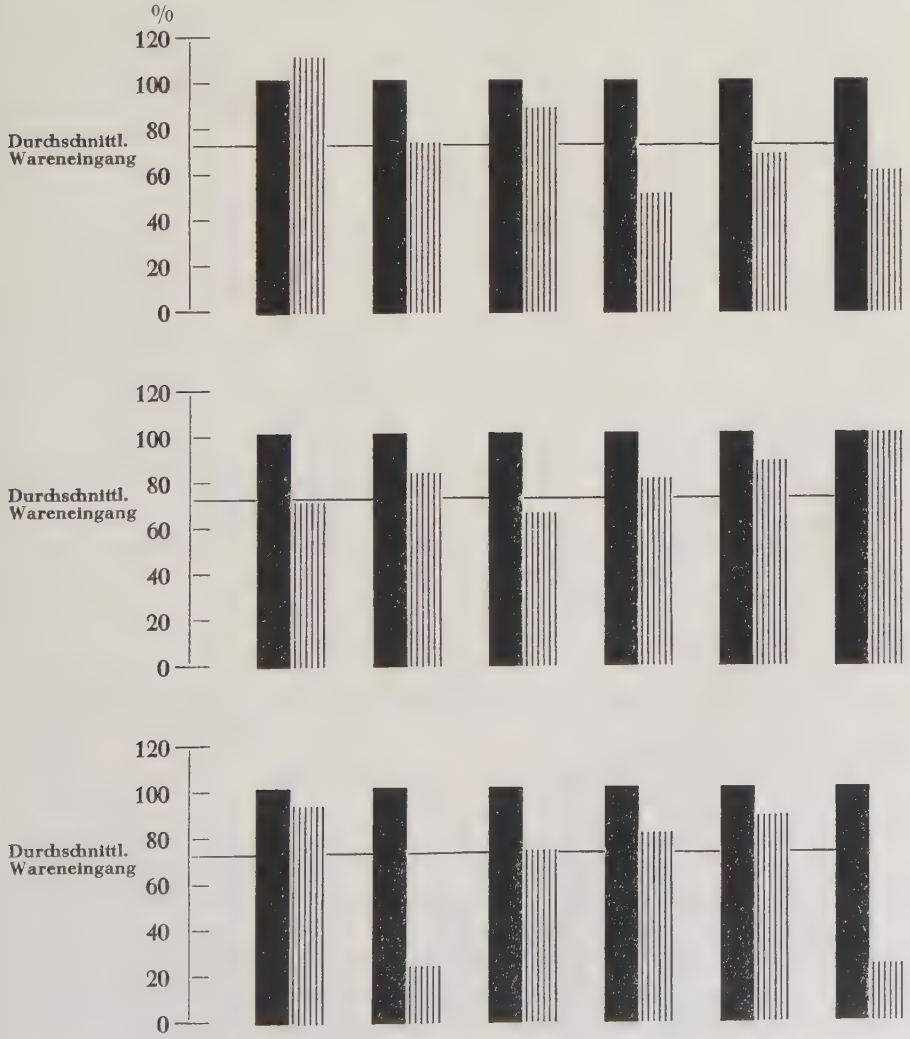
Der Verkauf von in Kommission gelieferten Maschinen und Geräten ist in der heutigen Zeit zwar nicht mehr üblich, soll jedoch der Vollständigkeit halber hier Erwähnung finden. Es handelte sich dabei um eine Krisenerscheinung; der Hersteller wollte seine Ware absetzen, und der Land-

14) Vergl. Anlage 6.
15) Aus: Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Nr. 38, II, S. 41.

Anlage 6

Wareneingänge in % der Handelsumsätze in verschiedenen Landmaschinenhandlungen im Jahre 1938. — Handelsumsatz jeweils = 100.

(Zusammengestellt aus den Zahlen des Betriebsvergleichs der Fachabteilung Landmaschinen der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel.)



maschinenhändler war zu kapitalschwach, um in diesen Zeiten größere Abschlüsse auf eigene Rechnung zu tätigen, und war angesichts der damals hoffnungslosen Lage der deutschen Landwirtschaft entschlossen, größere Risiken durch vorsichtige Lagerdispositionen zu vermeiden.

Die Lage hat sich inzwischen grundlegend geändert und in Anbetracht der langen Lieferfristen infolge der Vielzahl von Aufträgen dürfte sich wohl keine Landmaschinenfabrik mehr finden lassen, welche noch ihre Produkte als Kommissionswaren liefern würde. Um aber ein solches Konkurrieren der Hersteller mittels Übernahme des Lager- und Absatzrisikos, das eigentlich der Handel zu tragen hat, auch in künftigen Zeiten zu verhindern, dürfen auf Grund der geltenden Kartellbeschlüsse der in der „Kartellgemeinschaft der deutschen Landmaschinenindustrie" zusammengefaßten Kartelle, Kommissionsmaschinen nicht mehr geliefert werden. Zulässig ist lediglich die Lieferung einzelner Konsignationsmaschinen als Mustermaschinen. Diese Möglichkeit einer Lieferung von Ansichtsmaschinen wird dann von Nutzen sein, wenn es sich darum handelt, neue Typen von Maschinen und Geräten, die bisher in der betreffenden Gegend unbekannt waren, einzuführen. Der wesentliche Unterschied zwischen Kommissions- und Konsignationsmaschinen liegt darin, daß der Besitzer eines Konsignationslagers nicht darüber verfügen darf, während der Besitzer eines Kommissionslagers hierzu berechtigt ist. Um einen Mißbrauch mit dem Bezug von Konsignationsmaschinen zu vermeiden, der vielleicht auf eine Tarnung von Kommissionsmaschinen hinauslaufen könnte, dürfen gemäß den Kartellbestimmungen weitere Konsignationsmaschinen nur geliefert werden, nachdem der Verkauf von Mustermaschinen auf Grund von Kundenbestellscheinen bestätigt worden ist. Hierdurch entfällt die Möglichkeit, Läger ohne das dazu erforderliche Kapital zu unterhalten und so das Lager- und Absatzrisiko auf die Lieferanten abzuwälzen.

3. Eigenes Lager.

a) Landwirtschaftliche Maschinen und Geräte.

Das Lager an Maschinen und Geräten dient im Landmaschinenhandel zweierlei Zwecken:

1. Ist es für den Verkauf unmittelbar vorhanden. Kleinere Geräte werden in der Regel stets ab Lager verkauft.
2. Es ist ein Musterlager.
   Dies kann sich bereits aus Gründen der Frachtersparnis ergeben. Große Maschinen gehen den Kunden daher oft direkt ab Fabrik zu.

Man kann von dem Landwirt nicht verlangen, eine Maschine im Werte von vielleicht RM 5000.— oder mehr nur nach der ihm auf einem Prospekt gezeigten Abbildung zu kaufen. Andererseits können viele Landmaschinenhandlungen nicht mehrere derartige Maschinen infolge ihrer hohen Preise

und auch wegen oft erheblicher Lagerraumbeanspruchung ständig am Lager halten. So wird möglichst eine Maschine der gewünschten Art immer am Lager sein müssen. Wenn es auch nicht immer möglich ist, sie in derjenigen Größe vorrätig zu haben, die der Kunde gerade wünscht, dann sollte wenigstens eine annähernd gleich große Type des Herstellerwerkes vorhanden sein. Es gilt aber nicht nur, eine Auswahl unter den einzelnen Maschinentypen zu treffen, sondern ebenfalls unter den verschiedenen Fabrikaten, denn es gibt eine sehr große Anzahl von Fabriken, die Maschinen für den gleichen Zweck herstellen. Nicht jede Maschine ist zwar für die Benutzung in der jeweiligen Gegend geeignet; es bleibt aber immer noch eine große Auswahl, die der Landmaschinenhändler unter den Fabrikaten zu treffen hat. Die meisten Landmaschinenhandlungen sind auf ganz bestimmte Fabrikate jeder Maschinengattung spezialisiert, vielleicht sogar nur auf eins, das den Kunden zunächst angeboten und deshalb ständig am Lager gehalten wird. Es kann unter Umständen schon viel bedeuten, z. B. von einer Dreschmaschinen- oder Traktorenfabrik sämtliche Typen, die von ihr hergestellt werden, am Lager zu halten; schon aus räumlichen Gründen muß dann auch unter diesen eine Auswahl getroffen werden. Von größeren Maschinen können also höchstens nur einige Ansichtsexemplare vorrätig gehalten werden. Kleinere Geräte, wie Pflüge, Eggen u. a. werden dagegen meistens über das Lager verkauft. Solche Maschinen, die nur einmal während des Jahres benutzt werden, hauptsächlich Erntemaschinen, müssen zur Verkaufssaison vorhanden sein. Denn ist erst der Zeitpunkt ihres Gebrauchs herangekommen, dann bedingt ihr infolge von Witterungsverhältnissen oftmals sofort erforderlicher Einsatz in den Landwirtschaftsbetrieben auch eine rasche Lieferung.

Ein guter Schutzanstrich sorgt bei sehr vielen Geräten, hauptsächlich bei Ackergeräten, dafür, daß sie in Hofräumen aufgestellt werden können, ohne durch Wettereinflüsse zu leiden. Hierdurch werden die Lagerhallen entlastet und können andere Waren aufnehmen, die an Aussehen und Wert sonst Einbußen erfahren würden. Im Sommer, zur Zeit des hauptsächlichsten Umsatzes, ist es überhaupt unmöglich, alle Maschinen in den Lagerhallen unterzubringen. Es wäre sogar unwirtschaftlich, durch eine entsprechende Vergrößerung dieser für die Unterbringung zu sorgen, da dann die Kapazität der Lagerräume im Laufe der übrigen Monate niemals voll ausgenützt würde.

Die Maschinen, welche zur Gebrauchszeit nicht verkauft werden konnten und bis zur nächsten Saison ihres Verkaufs harren, werden am zweckmäßigsten in Nebenräumen untergebracht, in denen sie, oft in zerlegtem Zustande, so aufbewahrt werden können, daß sie dort einen wesentlich geringeren Platz beanspruchen, als wenn sie verkaufsfertig aufgesellt sind.

Der Anteil der Lagervorräte am Gesamtvermögen fällt im Landmaschinenhandel mit steigender Betriebsgröße ziemlich stark.

Lagervorräte im Landmaschinenhandel.[16])

(in gemieteten Räumen); Stand am 31. 12. 1935.

Betriebsgrößenklasse (Umsatz in 1000 RM):	In % des Gesamt-Vermögens:
5— 20	33,4
20— 50	31,7
50— 100	32,1
100— 500	29,8
500—1000	23,1

Die höheren Umsätze ermöglichen demnach eine wirtschaftlichere Lagerhaltung insofern, als eben das Lager im Landmaschinenhandel zum guten Teil als Musterlager dient, während ein Teil der Aufträge durch direkte Lieferung ab Fabrik ausgeführt wird. Ein umgekehrtes Bild zeigt sich bei vielen anderen Zweigen des Einzelhandels. Höhere Umsätze bedingen zwar auch in anderen Branchen eine wirtschaftlichere Lagerhaltung, doch wächst der Anteil der auf Lager gehaltenen Waren je nach der Art des Handelszweiges nicht selten proportional den Umsätzen.

b) Ersatzteillager.

Der Anteil der Ersatzteile am Gesamtumsatz läßt sich im einzelnen nicht feststellen, da in den Berechnungen des Statistischen Reichsamts dieser Betrag in den Ausgaben für Inventarunterhaltung mit den allgemeinen Reparaturkosten in der Landwirtschaft zusammengefaßt ist. Immerhin ist der Anteil der Ersatzteile am gesamten Absatz der Landmaschinenhandlungen nicht unbedeutend. Er betrug im Jahre 1933 beinahe 11 % des gesamten Inlandabsatzes der Industrie. Das Ersatzteilgeschäft richtet sich, wie leicht erklärlich ist, nach der allgemeinen Wirtschaftslage. Bei steigendem Maschinenabsatz wird es geringer; dafür bildete es einen verhältnismäßig krisenfesten Bestandteil des Gesamtabsatzes in der Periode des wirtschaftlichen Niedergangs. Kurzum, das Ersatzteilgeschäft kann in wirtschaftlich ungünstigen Zeiten einen regelmäßigen Teil des Umsatzes sichern und sollte deshalb nicht unterschätzt werden.

Allein zum Kundendienst gehört schon das Halten eines angemessenen Ersatzteillagers, dessen Zusammensetzung für die einzelne Landmaschinenhandlung eine Aufgabe ist, deren Lösung immerhin Erfahrungen erfordert. Man kann ein solches Lager im Werte von vielleicht 30 000 RM haben und wird gegebenenfalls einen Kunden doch nicht bedienen können, weil gerade das geforderte Stück fehlt. Alles kann dort nicht vorrätig gehalten werden, aber diejenigen Ersatzteile, welche in der Regel laufend und insbesondere

[16]) Aus: Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Nr. 38, II, S. 33.

zu den Saisonzeiten im Landmaschinenhandel, der Frühjahrs- und Herbstbestellzeit und der Erntezeit, gebraucht werden, sollten am Lager gehalten werden.

Erwähnt seien noch die Anregungen, die darauf hinauslaufen, zur Erntezeit einen Streifendienst einzurichten, in der Weise, daß dieser an bestimmten Tagen den jeweiligen Händlern eines Bezirkes zugewiesen wird. Eine derartige Einrichtung darf weniger vom Standpunkt einer Rentabilität, als vielmehr von dem volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt einer Hilfe für die Landwirtschaft betrachtet werden. Immerhin würde sie zweifellos der Werbung dienen und sich somit mittelbar als wirtschaftlich erweisen. Sicherlich hätte eine solche Maßnahme im Landmaschinenhandel viel für sich und mag in der Zukunft vielleicht einmal verwirklicht werden.

III. Werkstatt und Montage als Hilfsbetrieb im Landmaschinenhandel.

1. Zweck und Bedeutung der Werkstatt.

Das in den Maschinen der deutschen Landwirtschaft festgelegte Kapital wird heute mit 8 bis 9 Milliarden RM angegeben.[17]) Für die Unterhaltung des Inventars wurden 784 Millionen im Wirtschaftsjahr 1936/37 ausgegeben; davon entfielen 749 Millionen auf die Unterhaltung des toten Inventars nach Abzug von 35 Millionen RM für Hufbeschlagkosten. In diesen rund 750 Millionen sind die Ausgaben für die Instandhaltung der Maschinen und Geräte mitenthalten.

„. . . Die Bedeutung der Werkstatt wird noch ersichtlicher, wenn man bedenkt, daß die Landmaschinenindustrie im Jahre 1938 mit rd. 45 000 Mann für 460 Millionen RM Maschinen und Geräte erzeugte, während die gesamten Instandsetzungswerkstätten für Landmaschinen mit etwa 200 000 Mann im Altreich für etwa 500 Millionen RM Instandsetzungen ausführten . . ."[18])

Wie verschieden die Benutzungsdauer der einzelnen Teile einer landwirtschaftlichen Maschine ist, zeigt nachstehende Aufstellung (Anlage 7), in welcher der durchschnittliche Verbrauch von Ersatzteilen bei 60 Bindemähern berechnet wurde.

Obwohl die einzelnen Teile der Maschinen, die in der Landwirtschaft benutzt werden, einem teilweise sehr verschieden starken Verschleiß unterliegen, der naturgemäß Reparaturkosten während der Gebrauchsdauer der Maschinen erfordert, könnten die gesamten Ausgaben für derartige Zwecke

17) Mitteilungen des R.L.M. vom 8. 4. 1939.
18) Siehe oben.

Anlage 7

Verbrauch und Lebensdauer von Ersatzteilen an 60 5"-Bindemähern. Dienstalter 7 Jahre.

Gegenstand:	Lebensdauer:
Kleines Kettenrad zum Hauptantrieb	192 ha
Schutzgehäuse mit Deckel	246 ha
Kegelrad für Hauptantrieb	103 ha
Kegelrad für Messerantriebswelle	72 ha
Stirn- und Kegelrad vom Elevator	251 ha
Zwischenrad für Elevator	150 ha
Kegelrad für Haspelwelle	417 ha
Kegelrad für Haspelgetriebe	228 ha
Zwischenrad für Leerwalze	442 ha
Stirnrad zur Leerwalze	187 ha
Kettenrad zum Antrieb für Tücher und Knüpfer	205 ha
Ausrückklaue auf Hauptantriebswelle	178 ha
Mitnehmer für Bindeantriebskegelrad	429 ha
Knüpferkamm	160 ha
Knüpferhaken	72 ha
Triebrad zur Schneckenwelle	97 ha
Kettenspannrolle für Elevatorkette	270 ha
Messerkopf	149 ha
Messerklinge	3,27 ha
Fingerplatte	12,83 ha
Schnurhalter zum Knüpfer	102 ha
Rollenlager zur Hauptwelle	384 ha
Garbenhaltefeder zum Packer	83 ha

ø Leistung je Maschine 245 ha

Aus: R. Runge, „Ausbesserungskosten einiger Landmaschinen und Lebensdauer von Ersatzteilen", S. 23.

von Seiten der Landwirtschaft trotzdem wesentlich gemindert werden durch eine sorgfältigere Behandlung der Geräte. Da es aber den Bauern vielfach an Zeit für eine entsprechende Pflege ihres Maschinenparkes fehlt und mitunter auch nicht die hierfür notwendigen technischen Kenntnisse vorhanden sind, werden durch unsachgemäße Maschinenbehandlung jährlich große Werte vernichtet. Bei einer solchen Sachlage haben die Werkstätten im Landmaschinenhandel eine wichtige Aufgabe in der Erhaltung der Maschinen und Geräte der Landwirtschaft zu erfüllen. Vielfach werden die Werkstätten in den Fachkreisen nur als notwendiges Übel angesehen, denn im Vordergrund steht schließlich der Handel. Um aber den Kunden die Maschinen in betriebsfertigem Zustand zu übergeben, ist das Vorhandensein irgendwelcher technischer Einrichtungen erforderlich. Es ergibt sich also, daß einer Unternehmung, die sich mit dem Vertrieb landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte befaßt, zur Ausübung der Handelsfunktionen ein technischer Hilfsbetrieb angegliedert werden muß. Ist er einmal vorhanden, so ergibt es sich, daß er außer zu etwaigen Garantiearbeiten auch zur Erledigung weiterer Reparaturarbeiten eingesetzt wird, für deren sachgemäße Ausführung häufig keine bzw. zu wenig handwerkliche Betriebe zur Verfügung stehen.

Die Einrichtung einer solchen Werkstatt, in der wirklich auch alle anfallenden Reparaturen ausgeführt werden können, erfordert nach einer vom Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit durchgeführten Untersuchung[19]) zweckmäßig folgende Gruppen:

Schmiede,
Schlosserei,
Maschinengruppe,
Elektro-Reparatur,
Stellmacherei.

Hieraus ist ersichtlich, daß in der vollkommenen Ausrüstung einer Werkstatt zur Reparatur landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte dauernd ein Kapital gebunden ist, das nicht gerade als gering bezeichnet werden kann. Obwohl von manchen Landmaschinenhandlungen zwar kein besonderer Wert auf die Ausführung von Reparaturarbeiten gelegt wird, unter Verkennung der Tatsache, daß eine gute technische Einrichtung im Landmaschinenhandel zugleich sowohl dem Kundendienst als auch der Werbung und damit der Absatzförderung dient, bringt es der Geschäftsbetrieb auch in diesen Fällen häufig mit sich, daß eine, wenn auch nicht vollkommene, so doch wenigstens für die wichtigsten Arbeiten ausgerüstete Werkstatt unterhalten wird. Es haben sich allerdings Überschneidungen mit dem Handwerk ergeben, namentlich mit den Schmieden auf den Dör-

19) R.K.W.-Veröffentlichungen (A.W.F.) Nr. 64: Reparaturwerkstätten für Landmaschinen, S. 43.

fern, zu deren eigentlichem Arbeitsgebiet u. a. die Reparatur von landwirtschaftlichen Maschinen gehört.

Nach zahlreichen Verhandlungen mit den zuständigen Fachgruppen den Reichsgruppen Handel, Handwerk und mit der Reichswirtschaftskammer kam es zur Regelung vom 24. März 1937, die den notwendigen Umfang des Kundendienstes für Einzelhandelsbetriebe sicherstellt. Als hilfsbetriebliche Tätigkeit werden in der Verordnung die Arbeiten für das eigene Unternehmen, die sog. Anbringungs- und Änderungsarbeiten, sowie die Garantiearbeiten, insbesondere Garantiereparaturen anerkannt. Ferner die unentgeltlichen Pflege-, Instandhaltungs- und Instandsetzungsarbeiten. während bei Annahme eines Entgeltes die Tätigkeit als selbständige handwerkliche Arbeit, also als Leistung nebenbetrieblicher Art angesehen wird. Gerade die Frage der Pflege- und Instandsetzungstätigkeit hat von jeher die größten Abgrenzungsschwierigkeiten mit sich gebracht. Nunmehr ist entschieden, wie weit Einzelhandelsbetriebe Kundendienst leisten können. Ein handwerklicher Nebenbetrieb eines Unternehmens des Handels liegt dann vor, wenn dort Waren zum Absatz an Dritte auf Bestellung handwerksmäßig hergestellt oder Leistungen für Dritte auf Bestellung handwerksmäßig bewirkt werden. Die Grenzen zwischen der Werkstatt als Hilfs- und als Nebenbetrieb sind festgelegt; doch wird es sich trotz dieser Regelung kaum vermeiden lassen, auch einmal Reparaturen gegen Entgelt für die Kundschaft auszuführen, wie es bereits schon mit dem Einbau von Ersatzteilen der Fall sein kann. Werden, wie es sehr häufig vorkommt, zur Erntezeit von den Bauern Monteure der Landmaschinenhandlungen zur Reparatur plötzlich gebrauchsunfähig gewordener Maschinen angefordert, so kann es unmöglich im Sinne dieser Anordnung liegen, daß Arbeiten abgelehnt werden müssen, die ein Schmiedemeister vielleicht infolge Zeitmangels nicht schnell genug, oder wegen fehlender spezieller Kenntnisse in dieser Maschinenart gar nicht vorzunehmen in der Lage ist. Bei der Notwendigkeit einer raschen Einbringung der Ernte wäre es unsinnig, eine solche, die allgemeine Hilfsaktion für die Landwirtschaft erschwerende Regelung anzuwenden. Sie kann und muß also eine grundsätzliche Norm sein, die dem Handwerk und dem Handel sein jeweiliges Arbeitsgebiet zuerkennt. Nach Ansicht der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel wahrt diese Regelung die berechtigten Interessen des Einzelhandels und des Handwerks.

Somit steht eindeutig fest, daß die Werkstatt im Landmaschinenhandel grundsätzlich einen Hilfsbetrieb darstellt. Sollte aber offensichtlich ein handwerklicher Nebenbetrieb vorliegen, dann muß der Leiter desselben auch Handwerksmeister sein, und die gesamte Unternehmung untersteht in diesem Falle in der Organisation der gewerblichen Wirtschaft außer der Wirtschaftsgruppe Einzel- bzw. Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel noch der fachlichen Gliederung für das Handwerk.

Die für die Werkstatt im Landmaschinenhandel anfallenden Aufträge müssen mit Rücksicht auf die Selbstkostenermittlung nach bestimmten Gesichtspunkten eingeteilt werden. Nach einer Untersuchung des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit[20]) gewinnt die Werkstatt Bedeutung für die Ausführung von

a) Kundenaufträgen.

Hierzu gehören alle Reparaturarbeiten, die von Kunden bestellt und bezahlt werden. Sie bilden für die als Nebenbetrieb an die einzelne Landmaschinenhandlung angegliederte Werkstatt das eigentliche Arbeitsgebiet.

b) Vorratsaufträgen.

Durch Werbung werden der Werkstatt während der umsatzschwachen Zeit der Wintermonate Aufträge zugeführt, damit der Betrieb möglichst gleichmäßig beschäftigt ist und die Gemeinkosten auf eine genügend große Anzahl von Reparaturausführungen umgelegt werden können. Für die als Nebenbetriebe geltenden Werkstätten ist das Hereinholen von Aufträgen dieser Art typisch. Durch geeignete Werbemaßnahmen und Erziehung der Kundschaft, ihre Maschinen rechtzeitig reparieren zu lassen, ist daher diese Auftragsart nach Möglichkeit anzustreben.

c) Betriebsaufträgen.

Sämtliche Reparaturen, die auf eigene Rechnung von einer Landmaschinenhandlung ausgeführt werden, sind hierunter zu verstehen. Sie bilden gewissermaßen für die Hilfsbetriebe das Gegenstück zu den Vorratsaufträgen, weil man oft ähnliches auf diesem Wege zu erreichen sucht, nämlich eine gleichmäßige Beschäftigung, die sonst keineswegs vorhanden ist. In der Regel werden hier in Zahlung genommene Maschinen auf eigene Rechnung repariert oder überholt, um danach zum Verkauf zu gelangen. Der Charakter der Werkstatt als Hilfsbetrieb bleibt hierbei auch gewahrt, da weder eine Warenherstellung auf Bestellung zum Absatz an Dritte vorliegt, noch Leistungen für Dritte auf Bestellung handwerksmäßig bewirkt werden.

d) Anlagenaufträgen.

Sie dienen der Erweiterung und Erhaltung der eigenen Betriebseinrichtung.

e) Ersatzaufträgen.

Diese kommen dann in Frage, wenn versehentlich eine Reparatur schlecht ausgeführt wurde, so daß dem Kunden kostenlos Ersatz

20) R.K.W.-Veröffentlichungen (A.W.F.) Nr. 64: Reparaturwerkstätten für Landmaschinen, S. 67 ff.

geliefert werden muß, oder wenn infolge von Inanspruchnahme aus Garantie für gelieferte Waren Ausbesserungen vorgenommen werden müssen.

Jede Landmaschinenhandlung muß also über eine hinreichende technische Organisation verfügen, um die mit der Ausübung der Handelsfunktionen verbundenen Montagearbeiten auszuführen. Denn, „es muß zum Schluß nochmals eindeutig festgestellt werden, daß die Aufgabe des Landmaschinenhandels nicht nur darin besteht, die Landwirtschaft mit neuen Maschinen zu versorgen, sondern daß er auch die Pflicht hat, dafür zu sorgen, daß die in seinem Bereich verkauften Maschinen jederzeit von ihm betriebsfähig und fachmännisch wieder hergestellt werden können."[21])

2. Einrichtung der Werkstatt und technische Arbeiten innerhalb derselben.

Eine häufige Art der Auftragserteilung zur Ausführung von Reparaturen ist die, daß der Kunde die Maschine, welche repariert werden soll, in die Werkstatt bringt und die vorzunehmende Reparatur mit dem Werkstattinhaber bespricht. Es empfiehlt sich, daß dieser die Maschine zusammen mit dem Eigentümer derselben eingehend überprüft und alle vorzunehmenden Reparaturen, die sich bei dieser Prüfung feststellen lassen, auf einem besonderen Formular notiert. Für spätere Streitigkeiten über den Umfang der vorzunehmenden Reparatur sind durch derartige Aufzeichnungen zugleich Unterlagen geschaffen. Verlangt der Kunde einen Kostenanschlag, so muß dieser natürlich unverbindlich sein, denn oft stellt sich erst bei Demontage der Maschine eine Reihe weiterer Fehler heraus. Um den Kunden nicht zu verärgern, wird man seine Einwilligung zur Vornahme der nun erst übersehbaren Reparaturen einholen müssen, wenn sich herausstellt, daß der Auftrag nicht ohne erhebliche Überschreitung des Kostenvoranschlages ausgeführt werden kann.

Eine genaue Kontrolle über die Arbeit der Gesellen und Lehrlinge muß durch eine entsprechende innerbetriebliche Organisation gewährleistet sein. Am besten wird für jede ausgeführte Reparatur ein besonderes Formular als Arbeitszettel ausgefüllt. Die Arbeit außerhalb der räumlich gebundenen Werkstatt sollte jedoch nicht mit derjenigen innerhalb dieser organisatorisch gleichgestellt werden und wird daher auch im folgenden Abschnitt gesondert behandelt. Die Arbeitskontrolle wird sich in der Regel bei Arbeiten in der Werkstatt selbst entsprechend leichter durchführen lassen.

Jede Reparatur soll sachgemäß ausgeführt werden, schnell erfolgen und verhältnismäßig billig sein.[22]) Eine sachgemäße gute Reparatur sichert

21) Mitteilungen des R.L.M. vom 8. 4. 1939.

22) Brauns, „Die Modernisierung der Landmaschinen-Reparaturwerkstatt". Aus Mitteilungen des R.L.M., Jahrg. 38, Nr. 19—23.

zwar den guten Ruf, sie wird aber beeinträchtigt, wenn die Ausführung zu lange dauert, während umgekehrt eine schnelle Reparatur den Nachteil haben kann, daß die sachgemäße Ausführung leidet. Eine Vereinigung dieser drei Zielsetzungen wird erreicht durch ein dauerndes Bedachtsein auf Modernisierung der Einrichtung und zugleich damit durch eine rationelle technische Arbeitsweise. Gar zu leicht wird eine Reparaturwerkstatt im Landmaschinenhandel als unwesentliches Teilglied der Unternehmung angesehen: und doch ist es von ausschlaggebender Bedeutung, wie sie eingerichtet ist. Jede Maschine nützt sich im Laufe der Zeit durch ihre Arbeitsleistung ab und muß deshalb von Zeit zu Zeit überholt werden. Mit vernachlässigten oder abgenutzten Maschinen können auch keine präzisen Arbeitsleistungen mehr erstellt werden. Gute Arbeit kann nur, abgesehen von einem fachlich gut ausgebildeten Personal, mit guten Maschinen und Werkzeugen ausgeführt werden.

Die Einrichtung, welche in einer Werkstatt zumindest vorhanden sein sollte, ist weitgehend von dem Standort derselben abhängig und daher je nach den individuellen Bedürfnissen sehr verschieden. In der Nähe des einen Ortes befinden sich größere Fabriken oder selbständige Schlossereien, die alle größeren und schwierigeren Arbeiten übernehmen. An anderen Stellen ist dagegen die Reparaturwerkstatt die einzige, die derartige Arbeiten in dieser Gegend ausführt, und muß daher so eingerichtet sein, daß selbst größere Reparaturen dort ausgeführt werden können. „. . . So wird denn mit stark gestiegener Landmaschinenverwendung die gut eingerichtete Reparaturwerkstätte, die über brauchbare Bearbeitungsmaschinen, gute Werkzeuge, lichte, verschließbare Räume mit festem Boden und ein ausreichendes Ersatzteillager verfügt, zur dringenden Notwendigkeit. In einer solchen Reparaturwerkstatt sind unter Einsatz guter Fachkräfte die Vorbedingungen für eine sorgfältige Wiederherstellung der Maschinen unter Verwendung einer geringsten Menge von neuen Ersatzteilen gegeben."[22])

Manche Reparaturwerkstätten bauen zur Überbrückung arbeitsschwacher Zeiten auch neue Landmaschinen und Geräte oder besondere Spezialitäten, so daß hierdurch nicht nur der Besitz einer voll eingerichteten Schmiede bedingt wird, sondern sogar noch der einer Stellmacherei oder Tischlerei. Kurzum, die jeweiligen Verhältnisse können durchaus verschieden gelagert sein. Nur die grundsätzlich gleichen und allgemein notwendigen Einrichtungsmerkmale einer Werkstatt können daher an dieser Stelle dargelegt werden.

Jede Werkstatt sollte zwecks Arbeitserleichterung eine Laufkatze mit Ausleger nach dem Arbeitshof haben, um den Transport schwerer Arbeitsstücke in die Werkstatt zu erleichtern und zu beschleunigen. Der Hofraum

[22]) Mitteilungen des R.L.M. vom 17. 12. 1938.

muß eine gegen Witterungseinflüsse geschützte Stelle haben, um dort die Reparaturstücke reinigen, auseinandernehmen und wieder zusammensetzen zu können, denn die Werkstatt selbst soll von den eigentlichen und besonders größeren Reparaturstücken stets frei sein, damit ein ungehindertes Arbeiten an den einzelnen Teilen ermöglicht wird.

Gerade bei Instandsetzungsarbeiten kommt es des öfteren, namentlich in kleineren Werkstätten, vor, daß nicht alle nötigen Schutzmaßnahmen für die Unfallverhütung vorgenommen werden. Im Zusammenhang hiermit sei auch darauf hingewiesen, daß jede Werkstatt ordentlich aufgeräumt sein muß. Wenn nämlich auf ein Arbeitsstück neben der effektiven Arbeitszeit außerdem noch eine weitere Zeitspanne zum Suchen etwa verlegter Werkzeuge, Geräte usw. entfällt, dann wird dem in Arbeit befindlichen Reparaturstück ungerechtfertigter Weise auch ein Teil der Kosten zugerechnet, die eine andere Arbeit, die in der gleichen Zeit hätte geleistet werden können, zu tragen hätte.

Es ist falsch, an einer zum Instandsetzen angelieferten Landmaschine nur die unbedingt notwendige Ausbesserung vorzunehmen oder sich lediglich auf die Ausführung vom Besitzer angegebener Reparaturen zu beschränken. Vielmehr sollten kleinere Schönheitsfehler ebenfalls beseitigt werden, denn sonst entstehen leicht Unstimmigkeiten und Vorwürfe, daß die Arbeit nicht ordnungsgemäß ausgeführt worden sei. Günstig wird sich auch immer eine interne Vorschrift für die Werkstatt auswirken, daß kein Reparaturstück die Werkstatt verlassen darf, bevor es nicht vollständig gereinigt und neu geölt worden ist, daß alle Muttern auf ihren Sitz hin zu kontrollieren sind, alle Splinte und Staufferbüchsen vorhanden sein müssen usw.

In der Maschinenherstellung ist der Prüf- und Einlaufstand[24]) eine der wichtigsten Abteilungen. Die Fertigung der Einzelteile kann noch so vollkommen und die Montage noch so genau sein, ganz unvermeidlich stellen sich trotzdem hin und wider kleine Mängel heraus, zu deren Ermittlung und Beseitigung eben die Prüf- und Einlaufarbeit dringend notwendig ist. Bedeutend größer ist jedoch das Risiko eines Auftretens von Unstimmigkeiten bei reparierten Maschinen. Bei diesem kommen neue Ersatzteile in Kontakt mit alten Teilen, deren abgenutzter Zustand also in Übereinstimmung mit den eingebauten neuen Teilen gebracht werden muß. Daß nach einer Überholung von Landmaschinen ein doppelt sorgfältiges Einlaufen erforderlich ist, dürfte daher verständlich sein. Reparierte Motoren oder Schlepper werden, wie es sich schon aus der Natur des Gegenstandes ergibt, niemals ohne gründlichen Probelauf an den Kunden zurückgegeben, denn erst dann

24) Mitteilungen des R.L.M, Jahrg. 1938, Nr. 6: Der Prüf- und Einlaufstand in der Reparaturwerkstatt.

ist Gewißheit darüber vorhanden, daß die Reparatur ordnungsgemäß ausgeführt worden ist. Auch bei anderen Maschinen sollte ein vorheriger Probelauf stattfinden. Bei Dreschmaschinen ist er nach größeren Reparaturen meist ebenfalls selbstverständlich. Aber auch bei Erntemaschinen, Häckslern und dergl. Maschinen ist er sehr wichtig und kann der Werkstatt viel lästige nachträgliche Arbeit und Unannehmlichkeiten ersparen. Ein Binder, Häcksler oder eine Schrotmühle, aber auch ein Grasmäher und ein Heuwender, die eine größere Reparatur durchgemacht haben, sollten in der Werkstatt wenigstens eine halbe Stunde einlaufen. Dabei wird zweckmäßig die Laufgeschwindigkeit der Maschinen beim Anlaufen zunächst etwas langsamer gehalten, als sie bei der eigentlichen Arbeit sein muß, und dann, wenn alles funktioniert, langsam gesteigert, bis sie etwas über die normale Arbeitsgeschwindigkeit hinausgeht. Ein derartiger Probelauf muß von einem zuverlässigen Monteur überwacht werden. Nach einiger Zeit können dann die eingebauten Ersatzteile noch auf straffe Einstellung hin kontrolliert werden, denn die Bauern unterlassen es später meistens, zu locker gewordene Teile nachzustellen. Kommt eine reparierte Maschine nicht zum Einlaufen, dann werden die Reparaturschlosser aus Besorgnis, daß etwas nicht gut funktionieren könnte, wenn die betreffende Maschine nach erfolgter Reparatur vom Bauern zum erstenmal wieder in Benutzung genommen wird, die Einstellung der einzelnen Teile nicht straff genug vornehmen, so daß sogleich eine starke Abnutzung stattfindet. Die Werkstatt kommt hierdurch in den Ruf, die Arbeit nicht genau und ordentlich ausgeführt zu haben, während die Ursache dafür eigentlich nur die Sorge der Schlosser ist, daß bei der ersten Arbeit der reparierten Maschine nichts zu Störungen Anlaß geben möge. Diese Ungewißheit wird bei jeder Maschinenart durch einen gründlichen Probeeinlauf in der Werkstatt vermindert. Zugleich wird die Qualität der Reparaturen erhöht und die Reklamationen der Kunden verringern sich.

Auf eine richtige Verteilung der Kosten, die für das jeweilige Reparaturstück anfallen, ist Gewicht zu legen. Ein Fabrikbetrieb ist im allgemeinen stets auf genaue Kalkulation bedacht. Dagegen wird diese in dem Hilfs- oder Nebenbetrieb eines Handelsunternehmens, wie ihn die Werkstatt im Landmaschinenhandel bildet, nicht selten vernachlässigt. Die leider noch häufig anzutreffende gefühlsmäßige Kalkulation kann auf keinen Fall zu einer gerechten Preisbildung führen, gerecht weder für den Betrieb, noch für den Kunden. Allerdings wäre es zwecklos, nunmehr auch für die Reparaturbetriebe einen Organisationsapparat zu schaffen, wie dieser in der Fabrikation notwendig ist, denn der Umfang einer Werkstatt ist im Regelfalle zu gering, um noch einen besonderen Verwaltungsapparat zu tragen, der auch wieder besondere Kosten verursacht. „Es ist vielmehr so, daß der zu schaffende Organisationsapparat zwar eine organische Zusammenfassung der einzelnen Betriebsvorgänge, die zur Preisbildung führen, dar-

stellen muß, jedoch ist er so einfach zu gestalten, daß die Arbeit vom Betriebsleiter noch miterledigt werden kann . . ."[25])

3. Außerhalb der Unternehmung ausgeführte Montagen.

Die Höhe der Frachtkosten des reparaturbedürftigen Objekts von dem Gebrauchsort zur Werkstatt oder ein mit der Versendung eintretender zu großer Zeitverlust lassen es manchmal geboten erscheinen, die betreffende Maschine am Ort ihrer Benutzung, also auf dem Hof des Bauern bzw. auch auf dem Feld, instandzusetzen.

Nicht nur der Reparatur soll die technische Einrichtung des Landmaschinenhandels dienen, sondern auch der Instandhaltung aller Maschinen und Geräte, also der Beseitigung zunächst noch unerheblicher, an der Arbeitsweise der Maschinen vielleicht noch gar nicht zu erkennender Mängel, bevor hieraus größere Reparaturen erwachsen. In verschiedenen Fachzweigen des Maschinenbaues und -vertriebs sind bereits solche Instandsetzungen an der Regel. Dies ist der Fall bei Kraftfahrzeugen, Schreibmaschinen usw., die man periodisch nachsehen läßt, um sie nicht nur voll arbeitsfähig zu erhalten, sondern auch um etwa drohende Schäden rechtzeitig abzuwenden, ehe größere daraus werden, die dann entsprechend größere Betriebsstörungen zur Folge haben können. In der rechtzeitigen Abhilfe liegt also der Sinn des Instandhaltungsdienstes, dessen Ausführung im allgemeinen am Arbeitsplatz der Maschinen erfolgt. Zwar hat er sich noch nicht allgemein durchgesetzt, doch können gewisse Ansätze hierzu vielfach gefunden werden. Mit dem einzelnen Umsatzakt sind die Aufgaben des Landmaschinenhandels, die ihm seinem Absatzkreis gegenüber obliegen, keineswegs erfüllt, sondern über den Verkauf der Ware hinaus ergeben sich weiterreichende Beziehungen dieses Handelszweigs zur Landwirtschaft. Es ist daher notwendig, daß gelegentlich von Geschäftsbesuchen bei den Kunden der Unternehmer oder irgendeiner seiner Reisenden bzw. Vertreter auch die Besitzer bereits gelieferter Maschinen aufsucht, um sich über Arbeitsweise und Zweckerfüllung persönlich zu erkundigen, sich von der sachgemäßen Maschinenbehandlung zu überzeugen, Rat zu erteilen, wo es notwendig ist und es auch nicht an einer schnellen Tat fehlen zu lassen, um kleine Mängel sofort zu beseitigen, soweit dies möglich ist.

Die eigentlichen Montagearbeiten außerhalb der Werkstatt, von denen im folgenden die Rede sein soll, erfolgen auf Bestellung seitens des Kunden hin oder auf Grund von Garantieverpflichtungen, wie beispielsweise das gebrauchsfertige Aufstellen der Maschinen am Gebrauchsort: Neue Maschinen, die dem Kunden zerlegt zugesandt werden, sind zur Gebrauchsfertigkeit herzurichten, gebrauchsunfähig gewordene zu reparieren. Von

[25]) Brauns, „Die Modernisierung der Landmaschinen-Werkstatt". (Aus: Mitteilungen des Reichsverbandes des Landmaschinenhandels, Jahrg. 1938, Nr. 19—23.)

der technischen Seite aus betrachtet, bedeutet dies, daß genügend Werkzeuge und leicht transportierbare technische Hilfsmittel für derartige Montagearbeiten vorhanden sein müssen. Über den gesamten Werkzeugbestand muß natürlich ständig eine genaue Kontrolle ausgeübt werden. Es ist schon unangenehm, irgendwelche Arbeitsgeräte innerhalb der Werkstatt suchen zu müssen; noch schwieriger ist es, bei irgendeinem Kunden, vielleicht sogar auf dem Feld, liegengelassene Werkzeuge zurückzubeschaffen.

Das Hauptgewicht dürfte bei diesen Außenarbeiten auf geeignete und zuverlässige Arbeitskräfte zu legen sein. Der zur Zeit herrschende Mangel an qualifizierten Facharbeitern tritt als erschwerender Faktor auf. Die technischen Kenntnisse, die nur zur Reparatur der gebräuchlichsten Maschinen, Ernte- und Bestellmaschinen, notwendig sind, stellen hohe Anforderungen, denen z. B. ein Schlosser normalerweise gar nicht genügen kann, es sei denn, daß er sich auf dieses Gebiet spezialisiert hat. Daher bilden die Landmaschinenfabriken zum großen Teil eigene Monteure aus, die sie den Landmaschinenhandlungen dann für die Reparaturarbeiten an ihren Fabrikaten zur Verfügung stellen. Erwähnt seien ferner die Schulungskurse, die das Reichskuratorium für Technik in der Landwirtschaft (R. K. T. L.) seit Jahren durchführt.

Die Montagearbeiten, welche besonders zur Zeit der Ernte ziemlich unregelmäßig anfallen, stellen große Anforderungen an die ausführenden Arbeitskräfte. Ein Achtstundentag ist in der Saison fast undurchführbar. Überstunden und manchmal auch Nachtarbeit können unumgänglich sein, wenn eine plötzlich entzwei gegangene oder gekaufte und nun zum Gebrauch zusammenzubauende Maschine zur Arbeitsleistung eingesetzt werden soll. Der Arbeitseinsatz landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte läßt sich infolge der Abhängigkeit vom Wetter niemals überschauen. Eine längere Zeit anhaltende Periode schlechten Wetters kann die Erntearbeiten außerordentlich stark zusammendrängen und zugleich damit die Nachfrage nach den entsprechenden Landmaschinen zur Überwindung der Arbeitsspitze in der Landwirtschaft sehr steigern, was sich ebenfalls in einer Zusammenballung der anfallenden Montagearbeiten auswirkt. Der Arbeitsplan, den jeder Monteur zu erfüllen hat, wird so festgelegt, daß er möglichst viele Kunden der betreffenden Gegend aufsuchen kann. Er wird sich ab und zu auch auf mehrere Tage erstrecken. Unmöglich wäre es, den Weg zur Kundschaft mit der Bahn zurückzulegen. Die Länge der für eine Montage erforderlichen Zeit läßt sich niemals genau angeben, und so kann der aufgestellte Plan bei Überschreitung der Arbeitszeit auf einer Stelle infolge der mit ihm dann auch nicht mehr übereinstimmenden Zugverbindungen zunichte werden. Daher muß der Monteur unabhängig von den Zugverbindungen sein, ganz abgesehen davon, daß sich nicht in jedem Dorf eine Bahnstation befindet. Ferner können sich, außer dieser Schwierigkeit einer

genauen Bestimmung der Arbeitszeiten im voraus, unnötige Aufenthalte auf einzelnen Dörfern infolge der Abhängigkeit vom Eisenbahnverkehr ergeben. So ist das Motorrad oder Auto ein unentbehrliches Hilfsmittel, das die Landmaschinenhandlungen vielfach ihren Monteuren zur Verfügung stellen.

Zur Kontrolle über die Arbeitszeit und -leistung wird jedem Monteur am besten ein Montageschein mitgegeben (Anlage 8), den er ausfüllt und vom Auftraggeber unterschreiben läßt. Dieser bestätigt durch seine Unterschrift die Richtigkeit der auf diesem Zettel angegebenen Arbeitszeit und zugleich, daß er mit der Ausführung der Arbeit zufrieden sei. Auf diese Weise sind die erforderlichen Unterlagen für die Selbstkostenrechnung geschaffen, und eventuellen späteren Unstimmigkeiten über die Länge der Arbeitszeit und Ordnungsmäßigkeit der Reparatur ist von vornherein dadurch vorgebeugt.

IV. Werbung.

1. Persönliche Werbung.

Der Absatz des Landmaschinenhandels muß entsprechend dem durch den landwirtschaftlichen Produktionsprozeß bedingten Maschinenbedarf der Bauern gewissen Schwankungen unterliegen. Die Mehrzahl der Landmaschinen wird nur einmal im Jahre benutzt und daher erst zum Gebrauchszeitpunkt, der meistens im Sommer liegt, gekauft. So ist es zu erklären, daß auch bei den Fabriken, die derartige Maschinen und Geräte herstellen, nicht unerhebliche Saisonschwankungen auftreten. Der Inlandsabsatz der Landmaschinenindustrie verringerte sich in den Monaten Juli bis Dezember der Jahre

1935 um über 70 v. H.
1936 um 60 v. H.
1937 um 50 v. H.

Dem Landmaschinenhandel steht nun die Möglichkeit eines Ausgleichs durch den Vertrieb solcher Geräte, die das ganze Jahr hindurch gebraucht werden, offen, obwohl hierdurch die unvermeidlichen Absatzschwankungen auch nur gemildert werden können. Ferner muß versucht werden, einen kontinuierlichen Auftragseingang auch an solchen Maschinen zu erhalten, die sonst erst kurz vor der Gebrauchszeit gekauft werden, um hierdurch auch die Arbeitsspitze im Landmaschinenhandel, die sich regelmäßig in den Sommermonaten bildet, zu nivellieren. Das Mittel ist eine entsprechende Werbung.

Werbung soll hier in dem Sinne verstanden werden, daß der Bedarf des Bauern diesem zum Bewußtsein gebracht wird, bzw. wenn dies bereits der

Anlage 8

Montageschein.

Montage bei Herrn .....

.....

durch Monteur .....

Datum ..... Montag ..... Stdn. Datum ..... Donnerstag ..... Stdn.

Datum ..... Dienstag ..... Stdn. Datum ..... Freitag ..... Stdn.

Datum ..... Mittwoch ..... Stdn. Datum ..... Sonnabend ..... Stdn.

Eisenbahnfahrt ..... Auslagen f. Logis .....

Fahrradbenutzung ..... Auslagen f. Beköstig. .....

Motorradbenutzung ..... Sonstiges .....

(Der Auftraggeber wird gebeten, die vorstehende Arbeitszeit auf ihre Richtigkeit hin zu prüfen und durch Unterschrift zu bescheinigen. Außer der Arbeitszeit werden auch die Stunden berechnet, die der Monteur für die Reise von und zur Arbeitsstätte gebraucht. Sofern der Auftraggeber freie Verpflegung und Logis nicht gewährt, werden die baren Auslagen des Monteurs dafür in Rechnung gestellt.)

Die Arbeiten sind zu meiner Zufriedenheit ausgeführt. Mit der Arbeitsweise der Maschine ..... bin ich zufrieden.

....., den ..... 19....

.....

(Unterschrift)

Es wird gebeten, die baren Auslagen des Monteurs (Motorradbenutzung und Fahrkarten pp.) gleich direkt zu bezahlen.

Fall ist, er von der Zweckmäßigkeit der betreffenden Anschaffung für ihn so überzeugt wird, daß er zum Kauf bewogen wird. Erst dann, wenn die Kaufabsicht geäußert wurde, der wirkliche Wille dazu also vorhanden ist, hat die Beratung und Aufklärung im Landmaschinenhandel dafür zu sorgen, daß die richtige Wahl getroffen wird. Wenn auch häufig beides zusammenfällt, soll doch versucht werden, diese beiden Gesichtspunkte als grundsätzlich verschiedene Äußerungsformen des Landmaschinenhandels darzustellen.

In diesem Abschnitt wird lediglich die Werbung, welche gelegentlich des Zusammentreffens von Käufer und Verkäufer erfolgt, dargestellt, sei es nun, daß der Landmaschinenhändler an seinem Verkaufsort, oder am Wohnort des Kunden diesen von der Zweckmäßigkeit des Kaufes zu überzeugen sucht. Gegenwärtig kommen die langen Lieferfristen der Fabriken dem Ziel der Werbung, einen gleichmäßigen Auftragseingang zu erhalten, zu Hilfe, und es ist infolgedessen heute leichter möglich, einen Landwirt schon im Winter zum Kauf einer Maschine, die er erst im Sommer benötigt, zu veranlassen.

Die Art der Werbung hat sich grundlegend gewandelt. Das in früheren Jahren ausschlaggebende Werbemoment einer Anpreisung der Arbeitserleichterung und besseren Arbeitsmethode ist bei zahlreichen Maschinenarten weggefallen. Es wäre unnötig, heute dem Landwirt zu sagen, daß die Verwendung eines modernen Schwing- oder Karrenpfluges mit Streichbrett und Schar weitaus vorteilhafter ist als die Verwendung des uralten Hakenpfluges, oder daß das Mähen mit der Maschine diese oder jene Vorteile biete, denn dies alles ist der Landbevölkerung bereits genügend bekannt. Die Kundschaft muß vielmehr aufmerksam gemacht werden auf die Konstruktion und deren Vorteile für den Gebrauch der Maschine bzw. für die Arbeit des Landwirts im Hinblick auf die Erzielung eines Mehrertrages bei geringerer Kraft-, Kosten- und Zeitaufwendung.

Trotz des persönlichen Vertrauens zum Verkäufer, das die Grundlage im Geschäftsverkehr bilden muß, ist es für einen Kunden begreiflicherweise nicht gerade leicht, ein Objekt in Höhe von mehreren Tausend Mark, das nicht dauernd am Lager gehalten werden kann, nach einer ihm in einem Katalog gezeigten Abbildung oder nur auf Grund mündlicher Beschreibung zu kaufen. Es ist daher für das Zustandebringen eines Kaufabschlusses zuweilen unerläßlich, dem Kunden die betreffende Maschine vorher einmal zu zeigen, sei es bei einem anderen Landwirt, der bereits die gleiche oder eine ähnliche gekauft hat, oder in der Fabrik selbst. In sehr vielen Fällen wird der unschlüssige Bauer hierdurch zu seinem Kaufentschluß endgültig bewogen. Die Beförderung des Kunden zum Besichtigungsort übernimmt der betreffende Landmaschinenhändler in der Regel mit seinem Auto, das bei dem weitaus größten Teil der Landmaschinenhandlungen für geschäftliche Zwecke unentbehrlich ist. Die Frage einer

Zulässigkeit derartiger Werbemaßnahmen, die in einer kostenlosen Kundenbeförderung bestehen, ist nicht völlig geklärt; es kommt hierbei auf die näheren Umstände an.[26])

Für den Bereich des Landmaschinenhandels kann es sich bei einer kostenlosen Kundenbeförderung jedoch um keine unerlaubte Werbemaßnahme handeln, denn ohne Rücksicht auf die Höhe des Kaufpreises entschließt sich bestimmt kein Landwirt zum Kauf. Die Nebenleistung der freien Reise wäre also keine alleinige Verlockung dazu. Und was die etwaige moralische Verpflichtung zum Abschluß des Geschäfts anbetrifft, so beweist es die Praxis, daß sich die Kundschaft des Landmaschinenhandels keineswegs durch das unverbindliche Anerbieten einer Besichtigungsfahrt dem Landmaschinenhändler gegenüber verpflichtet fühlt, die betreffende Landmaschine von ihm zu beziehen, sondern sich bei der kritischen Betrachtung des Kaufgegenstandes und ihren Kaufüberlegungen nicht beeinflussen läßt. Da derartige Besichtigungsreisen mit den Kunden unlösbar mit der persönlichen Werbung verknüpft sind, finden sie auch an dieser Stelle ihre Erwähnung.

Ein persönlicher Geschäftsbesuch beim Kunden kann namentlich bei wertvolleren Maschinen viel zum Kaufabschluß beitragen. Durch Umfrage bei den Geschäftsbesuchern kann unschwer in Erfahrung gebracht werden, welche Bauern ihres Dorfes Kaufabsichten haben. Ferner empfiehlt es sich, eine Anzahl von Schmiedemeistern zum provisionsweisen Verkauf zu gewinnen, deren Aufgabe bei den größeren Objekten oft nur in der Mitteilung der Kauflustigen besteht. Die Absicht eines Bauern, eine größere Maschine für seinen landwirtschaftlichen Betrieb zu kaufen, ist im ganzen Dorfe sehr schnell bekannt, denn im allgemeinen pflegt er sich vorher erst einmal bei anderen Landwirten, die eine derartige Maschine bereits besitzen, zu erkundigen, wie sie mit diesem oder jenem Fabrikat zufrieden seien. Eine schriftliche Werbung ist bei solchen Kaufobjekten weniger angebracht, weil aus ihr zu wenig über die Gestaltung des Kaufabschlusses hervorgeht. Auch Agenten, deren sich die Landmaschinenhandlungen zur Bearbeitung des Kundenkreises häufig bedienen, vermitteln selten größere Kaufabschlüsse. Meistens wird der Landmaschinenhändler selbst, oder einer seiner mit entsprechenden Vollmachten ausgerüsteten Angestellten den Kunden besuchen. Die Werbung besteht dann zugleich in dem Unterbreiten günstiger Kaufbedingungen, sei es, daß ein längeres Zahlungsziel gewährt

---

26) „... . . . Bei der Prüfung der Frage, ob die kostenlose Kundenbeförderung im Einzelfall zulässig ist oder nicht, ist das Hauptaugenmerk darauf zu legen, ob die Maßnahme geeignet ist, die Umworbenen zu veranlassen, ihre Entschließung ohne Rücksicht auf den Wert der gebotenen Leistung zu fassen; sei es nun, weil den Umworbenen allein die Nebenleistung verlockt, deren Gewährung von dem Erwerb der Hauptleistung abhängt, sei es, daß er sich auf Grund des an sich unverbindlichen Entgegenkommens dem Werbungtreibenden gegenüber verpflichtet fühlt, nunmehr auch ein Geschäft abzuschließen . . .“ (Aus: „Wirtschaftswerbung“, Mitteilungsblatt des Werberates der deutschen Wirtschaft, H. 1, Januar 1938.)

wird, sei es, daß gebrauchte Maschinen in Zahlung genommen werden müssen.

2. *Schriftliche Werbung.*

Einen großen Raum in der Technik des Landmaschinenhandels nimmt die schriftliche Werbung ein, schon aus dem Grunde, weil sie, im Gegensatz zur persönlichen, planmäßig durchgeführt werden kann. Die Art der Werbung, deren sich eine Unternehmung vorwiegend bedient, ist abhängig von den Eigenarten der Waren, welche vertrieben werden, und vom Konsumentenkreis des betreffenden Geschäftes. Dementsprechend müssen im Landmaschinenhandel die Werbemittel anders gestaltet sein als in irgendeinem anderen Einzelhandelszweige. In ihrer vielfachen Gestalt sucht die Werbung ständig neue Bedürfnisse in den Städtern zu erwecken, während die Landbevölkerung seltener und in einfacherer Weise durch sie bedacht wird. Als Werbemittel kommen für den Landwirt meist Inserate in landwirtschaftlichen Fachzeitschriften, sowie die periodischen Drucksachen seiner Landmaschinenlieferanten in Frage. Im allgemeinen ist der Landwirt für die Druckwerbung deshalb empfänglich, weil sie ihm Zeit zum Erwägen seiner Kaufabsichten läßt. Die schriftliche Werbung des Landmaschinenhandels bedient sich hauptsächlich der Anzeige und der Versendung von Preislisten und Katalogen, weniger von Werbebriefen, während das Plakat allenfalls nur einen unterstützenden Einfluß hat. Der Landwirt gilt als ein dankbarer Anzeigenleser; er bespricht sich mit seinesgleichen, wünscht Urteile aus seinem Berufskreis zu hören und wägt die Notwendigkeit des Bedarfs und die Tragbarkeit der Ausgabe ab. Für die Landmaschinenhandlungen ergibt sich hieraus, daß die Werbung in periodischer Regelmäßigkeit erfolgen muß, um den Bauern nach und nach zu einem Kaufentschluß zu bringen. Nicht immer kann nämlich mit der Anschaffung einer Landmaschine die Frage nach ihrer Wirtschaftlichkeit verbunden werden, wie dies bei Maschinen für industrielle Zwecke in erster Linie der Fall ist. Oft stehen vielmehr Erwägungen der Arbeitsvereinfachung, Arbeitserleichterung und Arbeitsverbesserung im Vordergrund, ohne daß auf der anderen Seite zugleich ein Mehrertrag zu erzielen ist. Es handelt sich daher, abgesehen von der Mentalität des Kundenkreises, schon aus diesem Grunde nicht um ein einmaliges, sondern mit Rücksicht auf die Zeitspanne, innerhalb welcher vom Bauern die geplante Neuanschaffung erwogen wird, um ein ständiges Werben, bis dieser sich zum eventuellen Kaufe entschlossen hat.

Die Art der Werbemittel, welche die einzelne Landmaschinenhandlung bevorzugt, wird durch die betrieblichen und bezirklichen Verhältnisse bestimmt. Kleinere Betriebe werden die Anzeige bevorzugen, denn sie erfordert nur den Entwurf, der von den Fabriken als Klischee sehr oft unentgeltlich zur Verfügung gestellt wird. Zur Unterstützung des Inserates

werden Prospekte verschickt. Hierzu müssen die entsprechenden Adreßbücher vorhanden sein, aus denen die in Frage kommenden Anschriften der Bauern herausgesucht und zusammengestellt werden können, damit Drucksachenmaterial, dessen Versendung von vornherein als zwecklos erkannt werden muß, und damit unnötige Postgebühren erspart werden. Eine etwa vorhandene Kundenkartei leistet hierbei gute Dienste. Denn es hat keinen Zweck, an Kunden, die seit Jahren von einer anderen Landmaschinenhandlung kaufen, übermäßig viel Werbematerial zu senden, es sei denn, daß es sich um irgendwelche einmaligen Sonderangebote handelt. Dies soll allerdings nicht bedeuten, daß nun eine Landmaschinenhandlung überhaupt nicht mehr versuchen soll, an solche Kunden mit ihrer Werbung ebenfalls heranzutreten, denn obwohl der Landwirt hinsichtlich seiner Bezugsquellen ziemlich konservativ ist, wird sich selbstverständlich auch im Kundenkreis der einzelnen Landmaschinenhandlungen ein Fluktuieren zeigen, das allerdings nicht so stark sein dürfte, wie in anderen Zweigen des Einzelhandels. Auch die Zahlungsfähigkeit des Kunden ist in der Kartei zu vermerken, desgleichen seine Betriebsgröße. Es wäre von vornherein eine unnötige Verschwendung von Werbematerial, einem Kleinbetrieb Prospekte über Maschinen, die für seine Betriebsgröße gar nicht in Frage kommen, zugehen zu lassen.

Gedruckte Werbebriefe, die lediglich zum Kauf bei dem betreffenden Unternehmen auffordern, haben nur einen geringen Erfolg. Das billigste Werbemittel, das zugleich auch größere Wirkung als der Werbebrief hat, ist zweifellos die Preisliste bzw. der Prospekt. Beide werden von den Fabriken an die Landmaschinenhändler in kleineren Mengen umsonst, in größeren zu den Selbstkosten abgegeben, die jedoch infolge der hohen Auflage relativ niedrig sind. Zugleich lassen die Fabriken dieses Werbematerial auf Wunsch mit dem Firmennamen der jeweiligen Landmaschinenhandlung versehen. Es empfiehlt sich, diesen aufdrucken zu lassen, da ein Stempel nicht immer genügend repräsentativ aussieht; in manchen Fällen stellt er allerdings aus technischen Gründen die einzige Möglichkeit dar, den Namen der Firma, von welcher die Drucksachen versandt werden, ersichtlich zu machen.

Früher hingen in jedem Dorfgasthaus in den verschiedenartigsten Ausführungen Plakate der Landmaschinenfabriken, vielfach mit Firmenaufdruck des Landmaschinenhändlers, der die betreffenden Fabrikate in dieser Gegend vertreibt. Vor Jahrzehnten zu Beginn der intensiveren Maschinenverwendung mag das Plakat gute Dienste geleistet haben, doch hat es heute an Bedeutung verloren. Außerdem ist nach den Bestimmungen über die Anschlagwerbung das Aufhängen von Plakaten in Gasthöfen jetzt verboten; sie dürfen vielmehr nur noch an der Stätte der eigenen Leistung angebracht werden.

Ein sehr gutes Werbemittel stellt der Katalog dar. Allerdings kann sich infolge der damit verknüpften hohen Kosten der Durchschnittshändler seiner nicht bedienen. Ein Katalog erfordert nämlich viele Abbildungen und infolgedessen viele Klischees, deren Anfertigung kostspielig ist. Es gibt zwar Fabriken, die einen Gesamtkatalog ihrer Fabrikate herausgeben und diesen auch in neutraler Ausführung an die Händler abgeben. Ein derartiger Fabrikkatalog eignet sich jedoch wenig zu Werbezwecken in der Landwirtschaft. Denn eine Berücksichtigung der verschiedenen Fabrikate, die der Kundschaft angeboten werden sollen, wird den Landmaschinenhändlern hierdurch gerade unmöglich gemacht. Eher können schon neutrale Teilkataloge der Fabriken über einzelne Maschinen- oder Gerätegruppen (z. B. Ackergeräte, Stallgeräte) in Frage kommen, die bedruckt mit der eigenen Firma ein nicht zu teures Werbemittel sind.

Die Werbung im Landmaschinenhandel kann verschiedene Zwecke zum Inhalt haben:

1. Die Versorgung der Werkstatt mit Arbeit auch während der für sie stillen Zeit. Zugleich obliegt den Landmaschinenhändlern dabei eine gewisse Erziehungspflicht zu einer besseren Maschinenpflege. Diese wird dadurch erfüllt, daß der Landwirt nicht nur veranlaßt wird, seine Maschinen und Geräte in den Werkstätten rechtzeitig instandsetzen zu lassen, sondern sie auch rechtzeitig zu reinigen. Eine Maschine, die vorzeitig gebrauchsunfähig wird, bringt zwar entsprechend früher den Ersatzbedarf, aber dafür wird der Landwirt auch gehindert, die Neuanschaffung einer anderen Maschine vorzunehmen. Die geeignete Form für diese Werbung dürften Rundschreiben an die Kundschaft bilden.
2. Der Geschäftsbetrieb im Landmaschinenhandel bringt es häufig mit sich, daß bei Kaufabschlüssen gebrauchte Maschinen in Zahlung genommen werden, um sie nach erfolgter Reparatur oder im gleichen Zustand, in dem sie übernommen wurden, wieder zu veräußern. Durch laufende Rundschreiben, unterstützt durch Inserate, wird die Kundschaft auf diese zum Verkauf bereitstehenden Maschinen aufmerksam gemacht.
3. Die hinsichtlich ihrer Wichtigkeit im Vordergrund stehende Werbung ist natürlich die für neue Maschinen. Für sie gilt insbesondere, daß nicht für eine Ware schlechthin, sondern entsprechend der Jahreszeit für jeweils verschiedene Maschinengattungen geworben wird.

Den Kunden werden jeweils diejenigen Maschinen und Geräte angeboten, deren Gebrauchszeit gekommen ist. Nach einem Werbeplan, (Anlage 9), den sich jede Landmaschinenhandlung nach den Erfahrungen in ihrem Verkaufsgebiet aufstellen sollte, wird die planmäßige Werbung durchgeführt.

Im Januar kann sie einen Aufruf an die Landwirtschaft, für rechtzeitige Instandsetzung der Maschinen und Geräte zu sorgen, zum Inhalt haben. Im übrigen sollte bereits für das Frühjahrsgeschäft vorgearbeitet werden.

Aus: „Mitteilungen des Reichsverbandes des Landmaschinenhandels", Jahrg. 1938.

Anlage 9

Werbeplan

Inhalt der Werbung	Verteilung auf Monat											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Anzeigen												
Ackergeräte	*	*	*				*	*	*			
Düngerstreuer	*	*	*				*	*				
Drillmaschinen	*	*	*				*	*				
Düngerstreuer u. Drillmaschinen	*						*					
Allgemeinwerbung f. Landmaschinen		*						*				
Saatpflegemaschinen		*	*	*	*							
Hackmaschinen		*	*	*	*							
Allgemeinwerbung für Heuerntemaschinen			*	*								
Grasmähmaschinen			*	*	*							
Motorschlepper		*						*				
Allgemeinwerbung für Getreideerntemaschinen				*								
Getreidebinder				*	*	*						
Reparaturwerbung	*	*	*			*			*	*	*	
Ersatzteilwerbung				*	*		*					
Reparatur und Ersatzteile				*						*		
Dreschmaschinen					*	*	*	*				
Höhenförderer					*		*	*				
Strohpressen					*		*	*				
Allgemeinwerbung f. Dreschmaschinen						*						
Allgemeinwerbung für Hackfruchterntemaschinen							*		*			
Kartoffelroder						*		*				
Rübenheber						*		*				
Allgemeinwerbung für Stall-, Haus- und Hofmaschinen	*	*							*	*	*	
Stallmaschinen, Spezialwerbung	*								*	*		
Hofmaschinen	*								*	*		
Hausmaschinen	*								*	*		
Reparaturuntersuchung				*							*	
2. Werbebriefe												
Ackergeräte	*											
Düngerstreumaschinen	*											
Drillmaschinen	*											
Evtl. Düngerstreu- u. Drillmaschinen	*											
Allgemein für Landmaschinen		*										
Saatpflegemaschinen			*									
Heuerntemaschinen				*								
Motorschlepper					*							
Getreidemähmaschinen					*							
Getreidebinder					*							
Dreschmaschinen		*				*						
Evtl. allgemein für Dreschmaschinen						*						
Hackfruchterntemaschinen								*				
Reparaturen	*									*		
Stall-, Haus- und Hofmaschinen und Geräte	*								*			
3. Mahnkarten	*	*	*	*		*	*	*		*	*	

Neben der Werbung für die bekannten Frühjahrsgeräte, wie Pflüge, Feld- und Wieseneggen, Grubber, Ackerschleifen und -walzen, kommt die für Drillmaschinen, Düngerstreuer und Kartoffelkulturgeräte in Betracht.

Der Monat April bringt die Werbung für die Saatpflegemaschinen und -geräte, die nicht vernachlässigt werden sollte. Die Saatpflege erfolgt in der ruhigeren Zwischenperiode zwischen Bestellung und Ernte. Ihr Zweck ist, wie der Name besagt, eine sach- und fachgerechte Saatpflege, denn eine reine Saat fördert das Wachstum der Pflanzen und erleichtert die Erntearbeit. Sodann wird das Werbematerial für die Ernte-Vorsaison, nämlich für die Heuernte vorbereitet. Die Werbung erstreckt sich hierbei hauptsächlich auf die Grasmähmaschine, ferner auch auf den Heuwender, den Schwadenrechen, den gewöhnlichen Heurechen, evtl. auch auf Heuaufladeapparate, Heugebläse und Heuwinden.

Schließlich beginnt die Werbung für die anderen Erntemaschinen. Bis Juni/Juli erstreckt sich fast die Werbung für Getreidemähmaschinen und Bindemäher.

Zwischendurch sollte auch einmal für den Absatz an Kleingeräten, wie Pumpen, Wannen, Kannen, Milchgeräten, Sensen, Wetzsteinen, Gartengeräten usw. geworben werden.

Im August etwa beginnt die Werbung für die Kartoffel- und Rübenerntemaschinen. Bei der Heuernte im Frühjahr wie auch im Spätsommer und besonders während der Kartoffel-, Hackfrucht- und Rübenernte ist die Landwirtschaft weitgehend auf die Maschinenverwendung angewiesen, eine Tatsache, die sich die Werbung zunutze machen sollte. Denn während für die Getreideernte noch immerhin Erntehilfskräfte zur Verfügung stehen, wie Urlauber, die sich während der Urlaubszeit in den Dienst der Volksgemeinschaft stellen, Studenten und Schüler als freiwillige Landhelfer, kehrt die Mehrzahl dieser bis etwa Mitte August wieder in ihre Berufe und Wohnorte zurück, so daß für die in die Herbstzeit fallende Ernteperiode nicht viele Arbeitskräfte vorhanden sind.

Im Anschluß an die Getreideernte setzt in der Landwirtschaft bereits die Ackerarbeit ein. Diese beginnt zunächst mit dem Umstürzen bzw. Schälen oder Unterpflügen der Stoppelkrume durch den mehrscharigen Schälpflug. Es ist also sogleich nach der Werbeaktion für Getreideerntemaschinen an der Zeit, für den Absatz von Schälpflügen zu werben.

Auch in den sog. stillen Monaten, Oktober bis Dezember, bietet sich genügend Gelegenheit zur Werbung. Sie braucht nicht mehr so schlagartig zu erfolgen wie diejenige für Erntemaschinen, deren Einsatz weitgehend vom Wetter bestimmt wird, während bezüglich der Gebrauchs- und damit Lieferzeit von Ernteverarbeitungsmaschinen, wie Dreschmaschinen, Höhenförderern, Strohpressen usw. ein zeitlicher Spielraum besteht, so daß ein dem Kunden zugesandter Prospekt, wie man oft feststellen kann, manchmal noch eine Nachwirkung von einigen Monaten hat.

Auch eine Werbeaktion für jene Maschinen und Geräte, welche der Futterwirtschaft dienen, kann in dieser Zeit einmal stattfinden.

Als Werbemittel für die Landmaschinen des der Jahreszeit entsprechenden Bedarfs kommen der Prospekt oder die Preisliste in Betracht, eine Zeitungsanzeige dagegen nur bei Sonderangeboten. Auch die Versendung eines Flugblattes ist zweckmäßig, und zwar als Vereinigung von Werbebrief und Preisliste. Dem Interessenten wird dadurch die Übersicht erleichtert und zugleich eine Anregung für die Anschaffung der einen oder anderen der genannten Maschinen gegeben, über die er dann Einzellisten mit genaueren Angaben anfordern kann. Der allgemeine Versand von einzelnen Preislisten oder Prospekten stellt sich naturgemäß immer teurer als der eines Flugblattes, erfordert dafür jedoch weniger Vorarbeit als die Zusammenstellung von letzterem.

Nicht zu vergessen ist die Beifügung einer mit Firmenanschrift versehenen Postkarte. Hierdurch wird eine größere Gewißheit erreicht, daß eventuelle Anfragen über die empfohlenen Maschinen nicht bei irgendeiner, sondern auch bei der Landmaschinenhandlung, die das Werbematerial sandte, erfolgen.

Seit einigen Jahren findet, wie a. a. O.[27]) bereits dargestellt, eine staatliche Förderung des Maschineneinsatzes in der Landwirtschaft statt. Beihilfen für die Anschaffung der verschiedenartigsten landwirtschaftlichen Maschinen und technischen Anlagen werden gewährt. Derartige Maßnahmen bilden einen guten Ausgangspunkt für eine schriftliche Werbeaktion im Landmaschinenhandel, durch welche dem Kunden die erleichterte Anschaffung landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte, von der er vielleicht noch gar nichts weiß, vor Augen geführt wird. Genaues Verfolgen der ergehenden Richtlinien für solche Beihilfen ist natürlich die Vorbedingung hierzu. Welche Geschäftsmöglichkeiten sich für den Landmaschinenhandel bei entsprechender Kenntnis der Durchführungsrichtlinien bieten, zeigt folgendes Schreiben der Landesbauernschaft Westfalen an den dortigen Bezirksfachabteilungsleiter der Fachabteilung Landmaschinenhandel. Es heißt dort u. a.:

„. . . Um Ihnen einen Anhaltspunkt für die Zahl der zweckmäßigerweise einzusetzenden Maschinen zu geben, sei erwähnt, daß in den genannten Kreisen (die als bedürftige Gebiete vom Verwaltungsamt des Reichsbauernführers anerkannten Kreise wurden eingangs des betreffenden Schreibens erwähnt) noch ein Bedarf von mehreren hundert Drillmaschinen besteht. Ich stelle Ihnen anheim, den ortsansässigen Landmaschinenhandel hiervon zu unterrichten, insbesondere erscheint es erstrebenswert, daß der ortsansässige Landmaschinenhändler, der auf Grund guter Reparaturwerkstätten in der Lage ist, sich für die

27) Siehe S. 13 ff.

Dauer die Förderung des Maschinenwesens angedeihen zu lassen, sich aktiv in die Beihilfenaktion einschaltet."

Der Landmaschinenhandel hat an dem seit 1933 einsetzenden Aufschwung bisher teilgenommen. Dies zeigt sich deutlich in der Umsatzsteigerung, die seit diesem Zeitpunkt stattgefunden hat. Jede Erweiterung des Geschäfts, die auf solider Grundlage beruht, kann jedoch nur durch Mehrarbeit, also Mehrleistung in jeder Form erreicht werden. Stillstand ist bereits Rückgang, und es sollte daher keine mit der schriftlichen Werbung verbundene Mehrarbeit gescheut werden, um den Umsatz zu steigern.

3. Vorführung von Maschinen und Geräten.

Es liegt in der Eigenart wohl jeden Käufers, den Gegenstand, den er erwerben will, nicht nur kritisch zu betrachten, sondern nach Möglichkeit auch seine Gebrauchsfähigkeit einer Probe zu unterziehen. Je größer der Wert eines Kaufgegenstandes ist, desto mehr macht der Kunde von diesem Verlangen seinen Kaufentschluß abhängig. Es gilt für den Landmaschinenhandel nicht nur, diesem Wunsch seiner Kundschaft zu entsprechen, sondern ihm vielmehr durch Vorführungen von Maschinen und Geräten zuvorzukommen, soweit dies allerdings überhaupt möglich ist. Als Schwierigkeit erweist es sich nämlich hierbei, daß vielen Landmaschinen die erste Benutzung anzumerken ist und ihre Vorführung außerdem oft nur auf einer Ackerfläche erfolgen kann. In Betracht kommen also nur solche Geräte, die durch einen probeweisen Gebrauch nicht an Aussehen leiden, oder wenn dies der Fall ist, deren Bezugskosten so gering sind, daß eine Anschaffung als Vorführgerät nicht zu große Kosten verursacht. Diejenigen Maschinen, deren Aussehen und Wert durch eine Vorführung keine Einbuße erleidet, können hierzu unbedenklich einmal benutzt werden. Bei jenen anderen, die für diesen Zweck nicht verwendet werden können, ist die Voraussetzung niedriger Anschaffungskosten meistens nicht gegeben, so daß besondere, ständige Vorführmaschinen allein deshalb für den Landmaschinenhandel grundsätzlich nicht in Betracht kommen. Lediglich bei einigen Handgeräten läßt sich eine praktische Vorführung mittels eigener Vorführgeräte mitunter ermöglichen. Sie hat, wenn sie durchführbar ist, starke Überzeugungskraft für den Kaufentschluß eines Bauern und übt zugleich einen psychologischen Anreiz zum sofortigen Erwerb auch auf solche Kunden aus, die wegen eines ganz anderen beabsichtigten Kaufes das betreffende Geschäft aufgesucht haben. In einer Landmaschinenhandlung wurde als Verkaufsartikel z. B. einmal ein Handschleifapparat für Mähmaschinenmesser, der an jeden Motor angeschlossen werden kann, aufgenommen. Ein kleiner Elektromotor wurde am Eingang des Maschinenausstellungsraumes zwecks Demonstration dieses Apparates aufgestellt und ein schleifbarer Gegenstand lag stets daneben. Dank der häufigen Vorführung dieses

Gerätes, das jeder Kunde gebrauchen konnte, fand es von Anfang an guten Absatz.

Wenn auch für diejenigen Maschinen, welche nur auf dem Acker vorgeführt werden können, keine ständigen Vorführexemplare vorhanden sind, so wurden von manchen Landmaschinenhandlungen hin und wieder einzelne Maschinenvorführungen veranstaltet, in der Hoffnung, daß der Erfolg dieser Werbung die entstandene Wertminderung der hierzu benutzten Maschinen ausgleiche.

Während früher die Landmaschinenhersteller- und händler oft allein die Organisation von Maschinenvorführungen, die sie zu Werbezwecken durchführten, übernehmen mußten, hat nunmehr der Reichsnährstand die Aufgabe übernommen, die Landwirte mit den technischen Neuerungen, die von der Industrie für sie geschaffen werden, vertraut zu machen.

Für Maschinenvorführungen größeren Umfanges, bei denen die Arbeitsweise der verschiedensten Maschinen vor einer großen Anzahl von Bauern, die aus mehreren Orten herbeigekommen sind, auf dem Felde vorgeführt wird, hat das Verwaltungsamt des Reichsbauernführers die nachstehenden Dienstanweisungen vom 16. 8. 1938 an die Landesbauernschaften herausgegeben:

„Für die Veranstaltung von Maschinenvorführungen ist grundsätzlich die Abteilung II G 1 und 2 verantwortlich.

Die Durchführung hat unter Leitung der Abteilung II G 1 und 2 stattzufinden. Sämtliche Vorführungen sind so früh als möglich — mindestens 4 Wochen — vor Durchführung der Reichshauptabteilung II G zur Genehmigung zu melden.

Nach Genehmigung können die für die Vorführung erforderlichen Maschinen und Geräte von den in Frage kommenden Stellen unmittelbar angefordert werden, soweit eine Vermittlung durch die Reichshauptabteilung II G nicht stattfindet.

Eine gründliche Vorbereitung ist im Interesse des Erfolges der Veranstaltung Voraussetzung. Sämtliche angeforderten Maschinen und Geräte sind bei der Vorführung zu zeigen und zu erklären. Nicht angeforderte Maschinen und Geräte, die von irgendeiner Seite zur Verfügung gestellt werden, können nur dann Berücksichtigung finden, wenn der Raum und die Zeit der Veranstaltung es gestatten.

Um eine sachgemäße Einstellung und Bedienung der Maschinen zu gewährleisten, sind nach Bedarf Beauftragte derjenigen Stellen, die die Maschinen zur Verfügung stellen (Maschinenhersteller bzw. -händler), heranzuziehen.

II G 1 und 2 übernimmt die Verantwortung für sachgemäße Behandlung der Vorführungsmaschinen und für rechtzeitige Rücksendung.

Um unnötige Frachtkosten zu ersparen, setzt sich die Abteilung II G 1 und 2 gegebenenfalls mit der benachbarten Landesbauernschaft in Verbindung, so daß die Maschinen auch in benachbarten Gebieten vorgeführt werden können.

Auf die 30prozentige Frachtermäßigung, die die Reichsbahn für Vorführungsmaschinen gewährt, wird verwiesen."

Der „Eildienst der Mitteilungen des R. L. M." vom 30. 8. 1938 berichtet zu obigen Richtlinien noch folgendes:

„Die Fachabteilung Landmaschinen hat ihr Einverständnis zu der Anweisung erklärt unter der Voraussetzung, daß keine irgendwie geartete Bevorzugung der landwirtschaftlichen Genossenschaften vorgenommen wird. Dem Reichsnährstand ist ein Verzeichnis der Anschriften der Geschäftsstellen unserer Bezirksfachabteilungen übergeben worden mit der Bitte, für jeweilige rechtzeitige Unterrichtung unserer Bezirksgeschäftsstellen über geplante Maschinenvorführungen zu sorgen . . ."

Für diejenigen Landmaschinenhandlungen, die von der zuständigen Landesbauernschaft aufgefordert werden, eine oder sogar mehrere Maschinen zwecks Vorführung zur Verfügung zu stellen, gilt es, diese Werbemöglichkeit auch genügend auszunutzen. An die als eventuelle Käufer in Frage kommenden Bauern sollten, obwohl Maschinenvorführungen in den Zeitungen seitens der Landes- oder Kreisbauernschaften bekanntgegeben werden, Einladungen zur Besichtigung der Vorführung gesandt werden. Für neuartige Maschinentypen ist die Vorführung anläßlich derartiger Veranstaltungen ein ausgezeichnetes Werbemittel, denn eine einwandfrei arbeitende Maschine irgendeiner neuen Konstruktion wird, wenn sie vorher in der betreffenden Gegend unbekannt war, nun auf Grund ihrer Vorführung leichter Absatz finden.

4. Ausstellungen, Märkte.

Ausstellungen, die dem Landmaschinenhandel zur Werbung dienen, können sowohl von ihm selbst, als auch von der Landmaschinenindustrie beschickt werden.

Folgende Regelung wurde vom Präsidenten des Werberates der deutschen Wirtschaft für die Gestaltung der Landmaschinenausstellungen getroffen:

„1. Seitens der Landmaschinenindustrie werden unmittelbar nur die folgenden vier Ausstellungen beschickt:
   a) die Wanderausstellungen des Reichsnährstandes;
   b) der Breslauer Maschinenmarkt;
   c) die Ostmesse Königsberg;
   d) das Zentrallandwirtschaftsfest in München.

2. Im Osten soll sich die Landmaschinenindustrie jährlich nur an einer Landmaschinenausstellung beteiligen, so daß der Breslauer Maschinenmarkt und die Ostmesse Königsberg abwechselnd nur alle zwei Jahre beschickt werden.
3. Auf der Ausstellung „Grüne Woche" wird der Landmaschinenindustrie eine Ausstellungsfläche von insgesamt 800 qm zur Verfügung gestellt. Die Fachgruppe Landmaschinenbau wird diese Ausstellungsfläche ihren Mitgliedern unter folgenden Bedingungen anbieten:
   a) es dürfen nur Neuheiten ausgestellt werden, wobei namentlich die Beschickung mit Geräten für die Frühjahrsbestellung erwünscht ist;
   b) Landmaschinenfabriken, die ausstellen wollen, können — solange der Raum reicht — bis zu 30 qm Ausstellungsfläche erhalten. Für Einzelmaschinen, die mehr Raum in Anspruch nehmen, kann ein entsprechend größerer Stand zugewiesen werden;
   c) die Anmeldungen sind an die Fachgruppe Landmaschinenbau jeweils bis zum 15. Oktober des Vorjahres zu richten.
   d) die Platzverteilung wird von der Ausstellungsleitung vorgenommen, an die auch die Standgelder zu bezahlen sind.
4. Die Beschickung aller übrigen Landmaschinen-Ausstellungen ist Sache des Reichsverbandes des Landmaschinenhandels (R. L. M.) und der Genossenschaften.
5. Den Mitgliedern der Fachgruppe Landmaschinenbau ist es untersagt, nicht freigegebene Ausstellungen unmittelbar oder durch Werksvertreter, die von ihren Weisungen abhängig sind, zu beschicken oder ausstellenden Händlern Beihilfen, gleichviel welcher Art, zu zahlen bzw. Monteure oder andere Arbeitskräfte zu stellen.
6. Unberührt von dem Ausstellungsverbot bleiben diejenigen Maschinen und Geräte, wie Pumpen sowie Wein- und Obstpressen, die die Fachgruppe Landmaschinenbau von jeher von dem Ausstellungsverbot ausgenommen hat. Ferner ist den Herstellerfirmen von Geräten zur Schädlingsbekämpfung gestattet, diese auf den von den Landesbauernschaften veranstalteten Pflanzenschutztagungen vorzuführen.
7. Die Beteiligung an den Ausstellungen ist freiwillig. Auf die Firmen, die nicht ausstellen können oder wollen, darf kein Druck ausgeübt werden. Der Werberat der deutschen Wirtschaft wird obige Regelung allen in Frage kommenden Stellen bekanntgeben. —"

Dem Landmaschinenhandel steht es dagegen frei, welche Ausstellungen und Märkte von ihm beschickt werden. Bei Ausstellungen lokalen Charakters treten vielfach die Ausstellungsveranstalter an die in Frage kommenden Landmaschinenhandlungen mit dem Ersuchen heran, sich an der betreffenden Ausstellung zu beteiligen. Für die Ausstellungen, bei denen die

Landmaschinenindustrie mit ihren Erzeugnissen vertreten ist, spielt die Ortswahl in Bezug auf die Berücksichtigung der Bodengebundenheit der Landbevölkerung keine erhebliche Rolle. Im Gegenteil, derartige Ausstellungen finden nur in den oben genannten Großstädten statt, die für größere Landesgebiete durch ihre Lage das Zentrum bilden. Sie sind in erster Linie für den Landmaschinenhandel eingerichtet; besuchen auch kauflustige Landwirte sie, so muß es sich schon um Kaufobjekte handeln, deren Anschaffungskosten einen Kaufentschluß erst nach einer Reise zum Ausstellungsort als ratsam erscheinen lassen. Anders ist die Sachlage bei den Ausstellungen, an denen sich der Landmaschinenhandel beteiligt. Hierfür kommen nur Städte in Betracht, die eine Umgebung mit entsprechender landwirtschaftlicher Struktur aufweisen. Hauptsächlich solche Orte, die wirkliche Zentralpunkte für die Landbevölkerung ihrer Umgebung darstellen, sind hierfür geeignet, damit die beabsichtigte Werbewirkung auch an den richtigen Interessentenkreis gelangt. Allerdings sind es nicht allzuviele Städte, welche diese Voraussetzung erfüllen, abgesehen davon, daß sich nicht für jede Ausstellung auch Landmaschinen als Schauobjekte eignen.

Regelmäßig finden in vielen Städten Jahrmärkte und Spezialmärkte statt, die einen starken Anziehungspunkt für die Landbevölkerung bilden. Zu diesen Zeitpunkten empfiehlt es sich für die Landmaschinenhandlungen der Stadt, in der gerade ein derartiger Markt stattfindet, in ihren eigenen Verkaufsräumen gewissermaßen eine Ausstellung für sich zu veranstalten. Alle Geräte und Maschinen, die zu dieser Jahreszeit in der Landwirtschaft Verwendung finden, müssen vollzählig am Lager sein und werden in entsprechender Weise in den Lagerhallen, ein Teil auch in den Hofräumen, aufgestellt. Die gleichzeitige Vorführung von Maschinen am Platze der Landmaschinenhandlung anläßlich eines derartigen Marktes bildet für an ihr sonst vielleicht vorübergehende Landwirte ein gutes Anziehungsmittel. Sie dürfte sich in den meisten Landmaschinenhandlungen auch durchführen lassen. Beispielsweise eine Dreschmaschine wird während der Markttage aus den Lagerhallen in den Hofraum gebracht und kann dort — natürlich im Leerlauf — in Betrieb gezeigt werden. Eine Antriebsmaschine hierzu, z. B. ein Motor, ein Traktor, eine Lokomobile usw. ist in der Regel stets vorhanden. Die speziell für diese vorgeführte Maschine als Käufer in Frage kommenden Landwirte können hierdurch oft zum Kaufentschluß angeregt werden, und auch andere zunächst Schaulustige für die vorgeführte Maschine finden dieses oder jenes Gerät dort ausgestellt, das sie für ihren Landwirtschaftsbetrieb benötigen.

Bevor ein Landwirt eine Maschine, deren Erwerb er bereits seit einiger Zeit geplant hat, kauft, pflegt er sich vorher erst von seinen Berufsgenossen, die eine ähnliche bereits besitzen, Urteile hierüber geben zu lassen. Diese Tatsache sollte von vornherein Berücksichtigung finden, und es kann sich

infolgedessen als zweckmäßig erweisen, wenn bei einer Ausstellung in den eigenen Verkaufsräumen an den Maschinen, über die infolge ihres hohen Preises die Käufer Gutachten von anderen Kunden einholen, um ihren Kaufentschluß vorher auch genügend abzuwägen, beispielsweise Tafeln aufgestellt werden, aus denen die Namen sämtlicher Käufer dieser Maschinentype während eines bestimmten Zeitraumes hervorgehen. Der sich hierfür interessierende Landwirt weiß dann sogleich, an welche seiner Berufskollegen er sich wenden kann, um eine Auskunft über die betreffende Maschine zu erhalten; ferner wirkt ein derartiges, möglichst ins Auge fallendes Namensverzeichnis bereits durch sich selbst, besonders wenn die Bauern die Namen anderer, ihnen vielleicht bekannter Landwirte dort sehen und sich vielleicht nun auch erinnern, von ihnen gehört zu haben, daß sie eine solche Maschine gekauft hätten. Wenn ein Landwirt sieht, daß andere Bauern, die er möglicherweise sogar kennt, bereits eine Maschine der gleichen oder ähnlichen Art, wie er sie zu kaufen beabsichtigt, von der betreffenden Landmaschinenhandlung bezogen haben, ist es mitunter leichter, nun auch ihn zum Kaufe zu bewegen.

Die Vorarbeit zu einer solchen Ausstellung, die sich stets, wenn sie bei genügend zur Verfügung stehendem Raum durchführbar ist, als eine gute Art der Werbung erweist, beginnt mit dem Versenden von Werbebriefen, durch welche die zu den Märkten in die Stadt kommenden Landwirte zum Besuch der Landmaschinenhandlung aufgefordert werden. Auch mittels Zeitungsinseraten empfiehlt es sich, ebenfalls auf die Ausstellung hinzuweisen.

V. Absatz.

1. Berücksichtigung der Mentalität des Kunden.

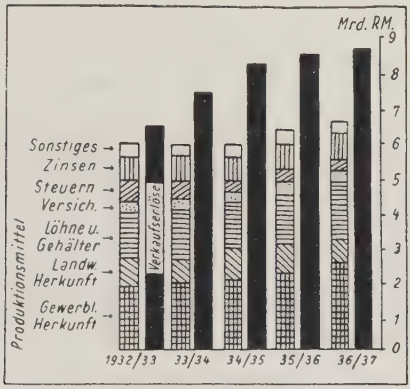
Im Einzelhandel ist beim Verkaufsakt die nicht immer leichte Aufgabe zu erfüllen, einen Kunden nicht nur freundlich und höflich zu bedienen, sondern ihn auch individuell zu behandeln. Für den Verkäufer ergibt sich hieraus die Notwendigkeit, möglichst eingehend in die Psychologie der Käuferschicht, mit der er es als Kundschaft zu tun hat, einzudringen. Dies ist im Landmaschinenhandel möglich, weil der Bauer im Durchschnitt hinsichtlich seiner Bezugsquellen ziemlich konservativ ist, jede Landmaschinenhandlung daher einen gewissen festen Stammkundenkreis besitzt. Daß der Landwirt seinen Bedarf an Maschinen und Geräten nur, oder hauptsächlich bei einer Landmaschinenhandlung deckt, ergibt sich außerdem aus der Tatsache, daß infolge von größeren Warenkrediten, die den Kunden unter mangelhaften dinglichen Sicherheiten gewährt werden, ein

individuelleres Verhältnis, als es vielleicht sonst im Einzelhandel üblich ist, zwischen der Kundschaft und ihren Lieferanten in dieser Branche bestehen muß.

Entschlossenheit eines Kunden kann leicht an dem klar vorgebrachten Kaufwunsch desselben erkannt werden, so daß keine Zweifel über die verlangte Ware vorhanden sind. Solchen Kunden beratende Hinweise zu geben, wenn die Unzweckmäßigkeit des gewünschten Gegenstandes für ihren Gebrauch erkannt wird, wäre falsch, da sie meistens keine Belehrungen, sondern vielmehr die schnelle Erfüllung ihres Wunsches erwarten. Öfters ist jedoch im Landmaschinenhandel das Gegenteil der Fall, nämlich, daß der Kunde zwar ein Gerät für einen bestimmten Zweck verlangt, sich aber darüber unschlüssig ist, welche Ausführung er hinsichtlich Größe, Konstruktion, Qualität usw. wählen soll. Dies ist schließlich leicht erklärlich, denn die Landmaschine ist nicht nur, ähnlich der Maschine in der Industrie, Produktionsmittel, dessen Anschaffung sich nach wirtschaftlicher Kalkulation richtet, sondern es liegt in der Mentalität des Landwirts, sie auch als bevorzugten Gegenstand der Kapitalanlage, oder überhaupt nicht für den landwirtschaftlichen Betrieb, sondern für den Haushalt zwecks Arbeitserleichterung, also als Konsumgut, anzuschaffen. Insoweit entscheidet sich ihr Ankauf nicht nur nach der Notwendigkeit, sondern danach, ob der Bauer über das für diese Ausgabe erforderliche Geld verfügt. Der Umfang der Käufe der Landbevölkerung und ihre Stetigkeit hängt also von der Entwicklung der landwirtschaftlichen Reineinnahmen ab. Anlage 10 zeigt den Zusammenhang zwischen dem Landmaschinenabsatz und den Verkaufserlösen der Landwirtschaft, die wiederum im wesentlichen von der Preisentwicklung der Agrarstoffe bestimmt werden. Neben dem Bestreben, Betriebsüberschüsse und Ersparnisse durch Landmaschinenkäufe „sicher" anzulegen, spielen auch Prestigefragen und Luxusbedürfnisse der Landwirte eine gewisse Rolle. Derartige Kaufmotive beeinflussen Haltung und Auftreten der Kunden beim Kauf; bei der im folgenden Abschnitt dargestellten „Beratung und Aufklärung beim Verkauf" ist daher auch darauf Rücksicht zu nehmen. Die rassische Zusammensetzung der Landbevölkerung in den verschiedenen Gegenden Deutschlands bedingt die verschiedensten Charaktereigenschaften der Bauern, die dem Geschäftsverkehr der Landmaschinenhandlungen mit ihren Kunden ein ganz bestimmtes Gepräge geben, zumal sich dieser unverdeckt durch Gepflogenheiten des geschäftlichen Lebens in der Stadt abspielt. Mitunter liegt es in einem Landesteil im Charakter der Bauern, bei ihren Entschlüssen eine gewisse Wankelmütigkeit zu zeigen, die sich bisweilen unlautere Elemente im Landmaschinenhandel dadurch zunutze machen, daß sie die Landwirte durch unwahre Behauptungen über Wert und Beschaffenheit der gekauften Maschinen von einer Übervorteilung durch den Lieferanten zu überzeugen suchen. Auch ein gewisses Mißtrauen gegen technische Neuerungen liegt

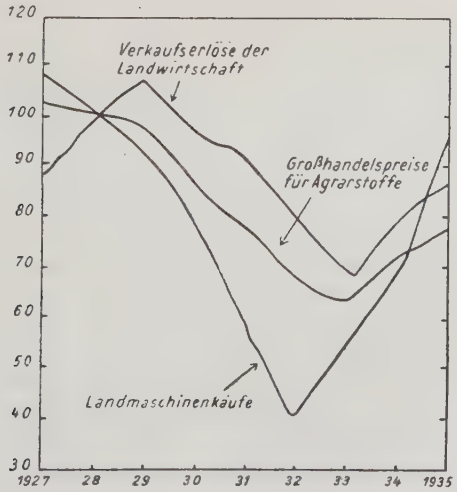
Anlage 10

Betriebsausgaben und Verkaufserlöse der deutschen Landwirtschaft in den Wirtschaftsjahren 1932/33 bis 1936/37.



Aus: „Wirtschaft und Statistik", 1937, Nr. 20, S. 794.

Die Entwicklung der Verkaufserlöse der Landwirtschaft, der Großhandelspreise für Agrarstoffe und der Landmaschinenkäufe.



Aus: „Die Wirtschaftskurve", Heft I, 1936.

oft im Wesen des Bauern. Hat er z. B. irgendeinen Gegenstand gekauft, so ist es gar keine Seltenheit, daß am nächsten Tage derselbe Landwirt bei der Landmaschinenhandlung erscheint, um dort zu erklären, er habe sich die Sache anders überlegt und wolle vom Kaufvertrag zurücktreten. Es stellt sich meistens bald heraus, worauf diese plötzliche Sinnesänderung zurückzuführen ist, bzw. daß der Anlaß hierzu von dritter Seite gegeben wurde, und nachdem die Einwendungen, die der Kunde macht, als durchaus unbegründet und nicht im geringsten stichhaltig zurückgewiesen sind, verläßt er, von der Richtigkeit seines Kaufes nun doch überzeugt, befriedigt das Geschäftslokal. Das Verhalten von seiten der Landmaschinenhandlungen in solchen Fällen wird verschieden sein: Bei einigen Kunden ist ein derartiges chronisches Gebaren bei jedem Kaufe üblich; der Hinweis auf den schriftlich abgeschlossenen Kaufvertrag wird hier genügen, während eine derartige Erklärung bei anderen Kunden wiederum weniger angebracht ist. In anderen Gegenden ist es dagegen eine Charaktereigenschaft der Bauern, konsequent bei ihren Kaufentschlüssen zu bleiben, und selbst wenn diese von der Landmaschinenhandlung als unzweckmäßig erkannt werden, nicht auf etwaige Belehrungen der Verkäufer zu hören.

Zahlungsfähigkeit und -bereitschaft stimmen je nach der Mentalität des Kunden nicht immer überein. Die Arbeitsspitze der Landwirtschaft in den Sommermonaten muß allerdings ihre Berücksichtigung finden in der Festsetzung der Zahlungs- und auch Mahntermine, die in Zeiten fallen müssen, in denen der Landwirt auch wirklich genügend Zeit hat, sich um seine finanziellen Verpflichtungen zu kümmern.

Die Ausstattung der Büroräume der Landmaschinenhandlungen muß dem Wesen der Kundschaft Rechnung tragen. Dies ist insofern nicht einfach, als diese sehr verschieden zusammengesetzt ist. Von den Kleinsiedlern bis zu den Gutsbesitzern sind sehr verschiedenartige landwirtschaftliche Größenklassen vertreten. Geschäftsräume, die mit zu großem Komfort eingerichtet sind, pflegt der Landwirt, wie man vielfach beobachten kann, nicht gern aufzusuchen, weil sie ihm das Gefühl einer gewissen Unsicherheit geben. Sie können zwar aus repräsentativen Gründen für die Städter zweckmäßig sein, für die Landbevölkerung ist eine derartige Ausstattung dagegen weniger angebracht. Allerdings soll dies nicht bedeuten, daß die Geschäftsräume vernachlässigt werden dürfen; sondern hiermit soll gesagt sein, daß auch eine schlichtere Einrichtung derselben ihnen ein genügend repräsentatives Gepräge gibt. Andrerseits gibt es auch Kunden, besonders unter den Gutsbesitzern, die wieder mehr auf die Ausstattung der Verhandlungsräume bei ihren Kaufabschlüssen achten. Bereits die Einrichtung der Geschäftsräume einer Landmaschinenhandlung erfordert ein Vertrautsein mit der Zusammensetzung des Kundenkreises und seiner Mentalität. Auch im übrigen Geschäftsverkehr soll der Verkäufer zugleich ein Menschenkenner sein, um die notwendigen persönlichen Be-

ziehungen zwischen Kundschaft und Landmaschinen-Einzelhandel zu vertiefen, die in dieser Branche sehr wichtig sind.

2. Beratung und Aufklärung beim Verkauf.

Die Aufgabe des Landmaschinenhandels erschöpft sich nicht darin, ein Warenverteiler für die Landbevölkerung zu sein, sondern sie umfaßt auch die Beratung der Bauern in technischen und wirtschaftlichen Fragen. Jeder Landmaschinenhändler muß mit seinen Kunden in engster Verbindung stehen. Durch seinen Beruf, der ihn aus den Verhandlungen, die den Maschineneinsatz des Einzelbetriebs betreffen, die strukturellen Verhältnisse der landwirtschaftlichen Betriebe kennen lernen läßt, ist er in der Lage, wertvolle beratende Hinweise zu geben.

In der Einleitung wurde schon darauf hingewiesen, daß hier unterstellt wird, der betreffende Kunde sei bereits zum Kaufe bei irgendeiner Landmaschinenhandlung entschlossen. Die Auswahl des richtigen Gerätes kann er oft nicht leicht treffen, weshalb er die Erfahrungen seines Landmaschinenhändlers zur Beratung gern heranzieht. Diese Beratung erstreckt sich:

a) auf technische Merkmale.

Die Maschinen weisen die verschiedensten Konstruktionen auf, deren Einsatz sich nach besonderen Erfordernissen, wie beispielsweise der Bodenart, richtet. Es dürfte wohl verständlich sein, daß für einen leichten, sandigen Boden ganz andere Ackergeräte in Frage kommen als für einen Lehmboden. Der Landwirt kann nicht immer ohne weiteres beurteilen, ob sich Art und Ausführung des Gerätes, das er zu kaufen beabsichtigt, auch für seine Bodenart eignen; oder ob die Maschine, die er anschaffen will, für seine Betriebsgröße vielleicht zu klein ist und deshalb von vornherein einer zu starken Abnutzung unterliegt. Dagegen kann der Landmaschinenhändler derartige Fragen auf Grund seiner Erfahrungen, die er beim Vertrieb der Maschinen und Geräte gemacht hat, beantworten.

b) auf wirtschaftliche Erwägungen, die bei dem Kauf einer Maschine anzustellen sind.

Sie bedeutet Aufklärung über jene Fragen, die mit dem Einsatz einer Maschine als Hilfsmittel zum Zweck der Erzeugungssteigerung und der Arbeitsersparnis im Zusammenhang stehen. Häufig ergibt sich, daß ein Kunde seinen Willen zum Kauf einer Maschine zu erkennen gibt, aber ihre Bezahlung nicht gesichert erscheint. Auf Grund der Erfahrungen seines Landmaschinenhändlers können ihm oft Wege, um den Kauf zu ermöglichen, gezeigt werden, die er noch gar nicht erwogen hatte.

Es sei beispielsweise angenommen, die Kapazität einer Maschine könne durch den Landwirt, der sie erwerben will, nicht voll ausgenutzt werden, und infolge der Unwirtschaftlichkeit ihrer Benutzung erscheine die Zahlung

der Kaufpreisraten nicht gesichert. Hier bestünde die Möglichkeit, ihn darauf hinzuweisen, daß er durch ihre gleichzeitige Benutzung sowohl für seine eigenen Zwecke als auch für andere Bauern, die eine derartige Maschine nicht besitzen, als sogenannter Lohnunternehmer, ihren Gebrauch so wirtschaftlich gestalten kann, daß er den Anschaffungspreis der Maschine aus dem Ertrage, den sie abwirft, tilgen kann. In einem solchen Falle wäre etwa eine Betätigung des betreffenden Kunden als Lohndresch- oder Lohnpflugunternehmer in Erwägung zu ziehen. Für eine solche Nutzungsform kommen naturgemäß nur Arbeiten in Frage, für deren Ausführung ein gewisser zeitlicher Spielraum besteht.

Ein anderer Weg, auf den der Landmaschinenhändler als Berater hinweisen kann, wenn die Anschaffung einer Maschine für den einzelnen Landwirtschaftsbetrieb allein nicht tragbar ist, liegt in der Möglichkeit eines gemeinschaftlichen Erwerbes. Da die Bildung von Genossenschaften auf gesetzlicher Grundlage an bestimmte Vorschriften gebunden ist und die Mindestzahl ihrer Mitglieder für viele Maschinen schon zu hoch ist, schließen sich oft mehrere Landwirte auf rein privater Grundlage zusammen. Vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus betrachtet ist die Benutzung einer Maschine erst von einer bestimmten Mindesbenutzungszeit ab wirtschaftlich, wenn die fixen Kosten auf eine genügende Anzahl von Produktionseinheiten verteilt werden können. Dieses Minimum liegt bei der sog. Wirtschaftlichkeitsgrenze, unter welcher der Zeitraum zu verstehen ist, während dessen die Maschine mindestens im Betrieb sein muß, damit die Ersparnis zwischen den Kosten ohne Maschinenarbeit und den proportionalen Maschinenkosten gerade die fixen Kosten deckt. Da die Arbeitszeiten der landwirtschaftlichen Maschinen auf nur wenige Wochen oder sogar Tage im Jahre beschränkt sind, kann die Wirtschaftlichkeit einer Maschine innerhalb einer gegebenen Betriebsgröße nicht verbessert werden, wohl aber durch deren Einsatz innerhalb mehrerer Betriebe, wie es bei der gemeinschaftlichen Maschinenbenutzung der Fall ist.

Es ist mitunter nicht leicht, den richtigen Rat zu erteilen, wenn irgendein Landwirt sich an eine Landmaschinenhandlung wegen seines Maschinenbedarfs wendet und sich noch nicht darüber schlüssig ist, welche von mehreren Maschinenanschaffungen für ihn die vordringlichste ist. Denn eine zur Zeit zwar überflüssig erscheinende Maschine kann plötzlich dringend gebraucht werden. Eine Reihe von Unsicherheitsmomenten, die den landwirtschaftlichen Erzeugungsprozeß beeinflussen, lassen bei der Beratung des Bauern durch den Landmaschinenhandel Vorsicht geboten erscheinen.

Die Hinweise und die Beratung, die der Landwirt bei seinem Kaufabschluß erhält, und deren Bedeutung keineswegs verkannt werden sollte, werden sich stets erfolgreich auswirken, wenn eine unmittelbare persönliche und fachliche Beratung gewährleistet ist. Angesichts der Rohstofflage der deut-

schen Wirtschaft ergibt sich die Notwendigkeit, für eine sparsame Verwendung von Rohstoffen auch hinsichtlich des Maschinenparkes der Landwirtschaft zu sorgen. Die Fachberatung, die dem Landmaschinenhandel gegenüber seiner Kundschaft obliegt, tritt damit also in ein neues Licht: Sie muß unter Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Interessen darauf eingestellt sein, ihr Ziel nicht lediglich im Verkaufen zu erblicken, sondern ihren Einfluß auch auf einen sinngemäßen Einsatz der Maschinen und Geräte in der Landwirtschaft geltend zu machen.

3. Unmittelbarer Verkauf in betriebseigener Organisation.

Im Warenhandel setzt die Erfüllung der Absatzfunktion bereits in der „. . . Einleitung des Geschäftes die gründliche und sachgemäße Erhebung aller jener persönlichen und betriebswirtschaftlichen Verhältnisse des Schuldners voraus, die für Höhe, Dauer und Bedingungen des Kredites maßgebend sein können, Tatsachen, deren Feststellung auf dem Wege der gewerbsmäßigen, der interessengemeinschaftlichen, einer geschäftsfreundlichen oder behördlichen Auskunftserteilung, nicht zuletzt aber durch Recherchen eigener Organe möglich ist."[28]) Infolge der Kreditverkäufe, die der Landmaschinenhandel mit sich bringt, ruht das Schwergewicht des Verkaufs bei der betriebseigenen Organisation. Außerdem liegt es in der Mentalität der bäuerlichen Kundschaft, Maschinen höherer Preislagen lieber bei dem Geschäftsinhaber oder seinen Angestellten direkt kaufen zu wollen, als bei Provisionsagenten, von denen die Bauern häufig aufgesucht werden. Dies schließt natürlich nicht aus, daß sich auch seitens der Landmaschinenhandlungen jemand auf die Dörfer zu den Kunden begibt. Es mag sogar bei vielen Unternehmen der Fall sein, daß der Ort der Verkaufshandlung häufiger der Hof des Bauern ist, als die Verkaufsräume der Landmaschinenhandlung selbst. Geschäftsabschlüsse über größere Objekte erfordern nicht selten den mehrmaligen Besuch bei einem Bauern. Liefertermine, Zahlungsfristen, Inzahlungnahme gebrauchter Maschinen und Fragen mannigfaltigster Art müssen während der Kaufverhandlungen erörtert werden. Da die Landwirte begreiflicherweise oft nicht genügend Zeit finden, um in die Stadt zu kommen und alle diese Fragen zu klären, ergibt sich zwangsläufig die Notwendigkeit, die betreffenden Kunden aufzusuchen. Außerdem wird der Kaufentschluß eines Bauern oder Gutsbesitzers, besonders wenn es sich um eine Anschaffung von größerem Werte handelt, schnell bekannt, und der Kauflustige, der nunmehr den Besuch zahlreicher Provisionsagenten erhält, wird sich jetzt vielfach erst recht nicht den Weg zu einer Landmaschinenhandlung machen. Daher gehört das Auto im Landmaschinenhandel heute gewissermaßen zum Geschäftsinventar.

Die äußere Form des Geschäftsabschlusses vollzieht sich durch Unterschrift des Kaufvertrages seitens des Käufers. Die vielen Abmachungen,

---

28) Oberparleiter, Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels, S. 69.

die zu einem Verkaufe im Landmaschinenhandel gehören, werden zweckmäßigerweise stets schriftlich festgelegt. Anlage 11 zeigt ein Kaufvertragsmuster für den Landmaschinenhandel. Als Geschäftsbedingungen werden die vom „Reichsverband des Landmaschinenhandels" festgesetzten „Allgemeinen Bedingungen für die Lieferung von landwirtschaftlichen Maschinen, Geräten und Bedarfsgegenständen" zu Grunde gelegt, die auf der Rückseite des Kaufvertrages angeführt werden können. Ihren Wortlaut zeigt Anl. 12.

Die Kaufverträge über Landmaschinen sind gemäß § 12 des Urkundensteuergesetzes vom 5. Mai 1936 an sich urkundensteuerfrei, da Landmaschinen Gegenstände sind, die zum Gebrauch im Betriebe des Käufers erworben werden. Die Verwendung der Bestellscheine des „Reichsverbandes des Landmaschinenhandels" mit den Bedingungen desselben konnte daher an sich als urkundensteuerfrei angesehen werden. Es war lediglich zweifelhaft, ob der ursprüngliche Passus:

„Ist Käufer Wiederverkäufer, stehen dem Verkäufer auch die vom Wiederverkäufer beim Weiterverkauf an Dritte erworbenen Forderungen zu"

einen Nebenvertragsstempel in Höhe von 1 ‰ des Wertes des Objektes begründe. Mit Rücksicht auf eine grundsätzliche Erklärung des Reichsfinanzministers wurde diese Formulierung in den „Allgemeinen Geschäftsbedingungen . . .", wie aus diesen (Anlage 12) ersichtlich, in eine Verpflichtungserklärung des Wiederverkäufers, bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises die aus dem Wiederverkauf an Dritte erworbenen Forderungen und Rechte an den Verkäufer abzutreten, abgeändert. Diese Erklärung ist urkundensteuerfrei, da sie nur eine Verpflichtung zur Abtretung, jedoch keine Abtretung selbst darstellt.

Kaufabschlüsse über teuere Maschinen kommen in der Regel nur mittels der betriebseigenen Verkaufsorganisation zustande, da zu viele Fragen hierbei oft erst geklärt werden müssen, für deren Regelung provisionsweise tätige Vertreter nicht mit genügenden Vollmachten ausgerüstet sind; außerdem sind bereits umfangreiche Erfahrungen notwendig, wenn es sich z. B. um die Inzahlungnahme einer alten Maschine handelt, eine Vereinbarung, von der häufig der Geschäftsabschluß abhängt. Im übrigen können die Agenten einer Landmaschinenhandlung in derartigen Fällen wenigstens durch geschickte Vorbereitung des schwebenden Geschäfts soweit dazu beitragen, daß lediglich die Schlußverhandlung durch den Unternehmer bzw. seine Angestellten geführt zu werden braucht.

4. Mittelbarer Verkauf durch betriebsfremde Personen: Agenten und Vertreter.

Der Ausdruck „betriebsfremde Personen" wird hier in dem Sinne verstanden, daß diese in keinem Angestelltenverhältnis zu ihrer Firma stehen, sondern lediglich gegen Provision arbeiten. Die Unterscheidung von

Anlage 11

Kaufvertragsmuster für
den Landmaschinenhandel.

Auftrags-Nr. .....

Vertreter: ..... , den ..... 19 .

Firma

.....

Ort: .....

..... Straße

Auf Grund nachfolgender und umseitiger Lieferungsbedingungen, die $\frac{\text{ich}}{\text{wir}}$ zur Kenntnis genommen habe... und vorbehaltlos anerkenne..., und die irgendwelche mündlichen Nebenabreden ausschließen, bestelle... $\frac{\text{ich}}{\text{wir}}$ hiermit bei Ihnen zur $\frac{\text{Lieferung}}{\text{Abholung}}$ nach Fertigstellung:

zum Gesamtbetrage von RM. .....

in Worten: .... RM. ..... Pf.

ab Fabrik/Lager ..... zu folgenden Zahlungsbedingungen:

Die Lieferung hat baldmöglichst an meine Adresse .....

..... in ..... Post ..... Station .....

Kleinbahnstation ..... als Postpaket – Frachtgut – Eilgut – Expreßgut zu erfolgen.

Abholung ab Lager erfolgt.....

$\frac{\text{Ich}}{\text{Wir}}$ verpflichte... $\frac{\text{mich}}{\text{uns}}$ nur direkt an Sie zu zahlen und erkenne... ausdrücklich an, daß bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises nebst evtl. Zinsen und dergl. in bar die gelieferten Maschinen, Geräte usw. Ihr Eigentum bleiben.

Ausschließlicher Gerichtsstand, ohne Rücksicht auf die Höhe des Streitwertes, ist das Amtsgericht .....

.....

(Eigenhändige Unterschrift und Wohnort)

Anlage 12

Allgemeine Bedingungen für die Lieferung von landwirtschaftlichen Maschinen, Geräten und Bedarfsgegenständen.

„1. Angebote und Angaben über Preise und Lieferzeiten sind freibleibend. Maß-, Gewichts- und Leistungsangaben sowie Abbildungen sind annähernd und unverbindlich. Zwischenverkauf ist vorbehalten.

2. Auftrag. Rechtsverbindlich für den Käufer und Verkäufer und maßgeblich für den Umfang der Lieferung ist ausschließlich die schriftliche Auftragsbestätigung oder, wo solche nicht gegeben, die in Verkäufers Händen befindlichen, vom Käufer eigenhändig unterzeichneten Schriftstücke. Verkäufer behält sich Ablehnung des Auftrages innerhalb 14 Tagen vor und hat das Recht, vom Vertrage zurückzutreten, wenn er nach Vertragsabschluß über den Käufer Auskünfte erhält, die seine Zuverlässigkeit und Zahlungsfähigkeit in Frage stellen.

3. Lieferfrist. Lieferfristen sind stets unverbindlich, werden aber nach Möglichkeit eingehalten. Für alle durch höhere Gewalt, Streiks, Aussperrungen sowie ohne nachweisbares Verschulden des Verkäufers entstandenen Verzögerungen, Nichtbelieferungen und Beschädigungen haftet Verkäufer nicht. In Verzugsfällen verzichtet Käufer dem Verkäufer gegenüber auf das Recht der Nachfriststellung gemäß § 326 BGB.

4. Versand. Der Versand erfolgt auf Gefahr des Käufers, auch bei etwaiger frachtfreier Lieferung oder freier Montage. Verlade-, Fracht- und Zollspesen gehen zu Käufers Lasten. Versicherung erfolgt nur auf besondere Vereinbarung. Die für den Transport etwa nötige Verpackung wird zum Selbstkostenpreis berechnet.

5. Preise und Zahlungsbedingungen. Die Preise verstehen sich, soweit nicht abweichende Vereinbarungen getroffen sind, ab Werk. Käufer gibt sofort bei Lieferung über den ganzen Kaufpreis sein Akzept, das bei Vereinbarung von Ratenzahlungen von einem Fälligkeits- und Abzahlungstermin zum andern einschließlich Zinsen umgelegt wird. Ab 4 Wochen nach Lieferung werden bankmäßige Zinsen und Wechselstempel berechnet, bei Überschreitung der vereinbarten Zahlungsziele evtl. auch vom Vorlieferanten in Rechnung gestellte höhere Zinsen und Spesen. Der gesamte Kaufpreis wird fällig, wenn Käufer zwei aufeinanderfolgende Raten, die mindestens ein Zehntel des Kaufpreises ausmachen, nicht rechtzeitig einlöst; wenn über das Grundstück des Käufers Zwangsversteigerung oder Zwangsverwaltung angeordnet wird; wenn Geschäft, Firma oder Besitz des Käufers, sei es auch nur infolge Verpachtung, sich ändert. Alle Zahlungen haben an den Verkäufer unmittelbar zu erfolgen, an Vertreter und dergl. nur, wenn sie sich durch schriftliche Vollmacht ausweisen. Die Aufrechnung mit Gegenforderungen und die Zurückbehaltung von Zahlungen aus irgendwelchen Gründen seitens des Käufers ist ausgeschlossen.

6. Eigentumsvorbehalt. Ist Käufer Selbstgebraucher der gelieferten Maschinen, Geräte usw., dann behält sich Verkäufer das Eigentumsrecht bis zur völligen Bezahlung des Kaufgegenstandes und etwaiger bis dahin entstandener Rechnungsbeträge für Lieferung von Ersatzteilen für den betreffenden Kaufgegenstand und an ihm ausgeführter Reparaturen nebst Zinsen und dergleichen in bar vor. Käufer ist verpflichtet, die Kaufgegenstände gegen Eingriffe von dritter Seite zu sichern, sowie unverzüglich gegen Feuer „für fremde Rechnung“ zu versichern und dies auf Verlangen nachzuweisen, andernfalls Verkäufer berechtigt ist, auf Kosten des Käufers selbst zu versichern. Käufer verpflichtet sich, etwaige Brandentschädigungsansprüche

an den Verkäufer abzutreten. Ist Käufer landwirtschaftlicher Pächter, so verpflichtet er sich außerdem, im Falle des Bestehens oder Abschlusses eines Kreditvertrages unter Inventarverpfändung die Eigentumsrechte des Verkäufers an noch nicht vollständig bezahlten Waren bei dem betreffenden Pächterkreditinstitut zu sichern.

Ist Käufer Wiederverkäufer, verpflichtet er sich außerdem, bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises nebst Zinsen und Kosten, die aus dem Weiterverkauf an Dritte erworbenen Forderungen und Rechte an den Verkäufer abzutreten.

7. Gewährleistung. Der Verkäufer leistet unter normalen Verhältnissen Gewähr für ordnungsmäßige Arbeit und gutes Material der von ihm gelieferten neuen Maschinen und Einrichtungen bei Inbetriebsetzung durch eigene Monteure, deren Kosten extra berechnet werden und liefert kostenlos Ersatz ab Herstellungswerk für jeden im Material nachweislich fehlerhaften Teil, der innerhalb Jahresfrist nach Lieferung unbrauchbar wird, wenn der schadhafte Teil dem Verkäufer beziehungsweise auf Verlangen des Verkäufers dem Hersteller zur Untersuchung franko eingesandt wird. Die Gewährleistung erfolgt nach Wahl des Verkäufers nur durch Umtausch des betr. Teils oder auch der ganzen Maschine, gegebenenfalls durch entsprechende Instandsetzung. Weitere Ansprüche, die aus Fehlern oder aus dem Mangel zugesicherter Eigenschaften der Maschinen entstehen können, sind ausgeschlossen. Ausgeschlossen von der Gewährleistung sind sämtl. Riemen, Holzteile, Drahtseile, Pläne, Packungen und stark vom Feuer berührten Teile. Gewährleistung versteht sich nur bei Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen des Käufers, insbesondere bei Einhaltung der vereinbarten Zahlungsbedingungen. Bei gebrauchten Maschinen wird Gewährleistung nur für Betriebsfähigkeit bei Ablieferung übernommen.

8. Mängelrügen und sonstige Erklärungen des Käufers bedürfen der schriftlichen Form und sind innerhalb 8 Tagen nach Eingang der Ware direkt an den Verkäufer zu richten.

9. Schutzvorrichtungen. Werden Schutzvorrichtungen auf ausdrücklichen Wunsch des Käufers nicht mitbezogen, ist Verkäufer von jeglicher Haftung befreit.

10. Übertretungen der Vertragsrechte. Erfüllungsort und Gerichtsstand. Stempelkosten und Gebühren.

Verkäufer behält sich vor, seine Vertragsrechte auf den Lieferer der verkauften Ware zu übertragen, die Ware also auch von dem Lieferer direkt berechnen zu lassen. In diesem Falle gilt als Gerichtsstand der Erfüllungsort des betreffenden Lieferers. Sonst ist Gerichtsstand, ohne Rücksicht auf die Höhe des Streitwertes, das Amtsgericht, in dessen Bezirk der Verkäufer seine Niederlassung hat. Erfüllungsort für die Zahlung der Sitz der Niederlassung des Verkäufers. Alle aus der schriftlichen Niederlegung der Abmachungen zwischen Käufer und Verkäufer etwa entstehenden Stempelkosten und sonstigen Gebühren trägt der Käufer."

Agenten und Vertretern bezweckt die Klarstellung, daß es sowohl dauernd für die Unternehmung tätige Personen gibt (Vertreter), als auch solche, wie vielfach die Schmiedemeister auf den Dörfern, die gelegentlich einmal für die Landmaschinenhandlung ein Geschäft vermitteln (Agenten).

Infolge der vorhandenen Entfernungen zwischen Verkäufer und Käufer im Landmaschinenhandel ist ein ständiges Ausfindigmachen und Aufsuchen von kaufkräftigen Interessenten die Vorbedingung für einen befriedigenden Umsatz. Wegen des mit der Provision verbundenen erhöhten Interesses an den Geschäftsabschlüssen erweist sich diese Form der Entlohnung für die Vertreter im allgemeinen als zweckmäßig. Die Auswahl unter den Vertretern, die von einer Landmaschinenhandlung engagiert werden, erfolgt nach durchaus anderen Gesichtspunkten als etwa in der Industrie oder in anderen Handelszweigen. Während dort versiertes Auftreten und Vertrautheit mit dem kaufmännischen Geschäftsverkehr erforderlich ist und oft ein einmaliger Besuch bei den Kunden zu einer Erteilung des Auftrages oder eines abschlägigen Bescheides führt, pflegt es im Landmaschinenhandel anders zu sein, denn ein Bauer will erst allmählich zu seinem Kaufentschluß gebracht werden. Die Vertreter müssen hervorragende Verkäufereigenschaften und zugleich ein gutes Einfühlungsvermögen in die Psyche des Käufers besitzen. Hinzu kommen noch die für den Maschineneinsatz erforderlichen technischen und landwirtschaftlichen Kenntnisse, die über die sonst im Handel übliche Warenkenntnis hinausgehen. Leider sind diese notwendigen Verkäufereigenschaften nicht immer gepaart mit einem genügend korrekt-kaufmännischen Verhalten. So manche Reklamationen lassen sich auf zu weitgehende Versprechungen der Vertreter zurückführen, so daß die betreffende Landmaschinenhandlung sich nicht selten sogar entschließen muß, nicht mehr mit einem solchen Vertreter, der zwar ein guter Verkäufer hinsichtlich der Zahl der von ihm durchgeführten Geschäftsabschlüsse ist, zu arbeiten. Andrerseits versteht sich nicht jeder auf den richtigen Umgang mit der Landbevölkerung, so daß die Auswahl an tüchtigen Vertretern mitunter nicht groß ist.

Als Agenten kommen vielfach Kunden in Betracht, die andere Bauern ihres Dorfes oder sonstige ihrer Bekannten und Verwandten veranlassen, einen geplanten Kauf mit der Landmaschinenhandlung, bei der sie ihren Bedarf ständig zu decken pflegen, abzuschließen. Auch ein Teil der Schmiedemeister auf den Dörfern betätigt sich auf diese Weise.

Sehr wichtig ist es, daß die Vertreter genügende Kenntnisse über die Konstruktion der Landmaschinen besitzen, um die von ihnen verkauften Maschinen und Geräte zum Gebrauch bei den Kunden betriebsfertig aufstellen zu können, womit eine Entlastung der technischen Organisation erreicht werden kann. Die Entlohnung für derartige Garantiearbeiten erfolgt teils durch einen erhöhten Provisionssatz, teils durch besondere Vergütungen.

5. Arten des Verkaufs.

Wie aus den in Anlage 12[29]) angeführten „Allgemeinen Bedingungen für die Lieferung von landwirtschaftlichen Maschinen, Geräten und Bedarfsgegenständen" ersichtlich ist, erfolgen die Verkäufe im Regelfalle fest mit der „Gewährleistung des Verkäufers für ordnungsgemäße Arbeit und gutes Material der gelieferten neuen Maschinen". Obwohl ausdrücklich eine Mängelhaftung hiernach nur für neue Maschinen übernommen wird, ist es angebracht, beim Verkauf gebrauchter Maschinen diese Tatsache dem Kunden gegenüber besonders zu betonen und sie nach Möglichkeit auch in dem schriftlichen Kaufvertrag selbst besonders zum Ausdruck zu bringen durch Hinzusetzung des Vermerks „nach Besicht" oder ähnlicher Bezeichnungen. Es ist häufig der Fall, daß eine gebrauchte Maschine, vor deren Instandsetzung ein Landmaschinenhändler sich scheut wegen des geringen Nutzens, der bei reparierten Maschinen vielfach nur erzielt werden kann, zu einem geringen Preise, mitunter sogar nur zum Selbstkostenpreis, einen Abnehmer findet. Dann ist es allerdings für die betreffende Landmaschinenhandlung unmöglich, etwa noch für ein einwandfreies Funktionieren dieser eine Haftung zu übernehmen.

Mit den für die Landmaschinenindustrie geltenden Kartellbeschlüssen ist es nicht zu vereinbaren, daß Maschinen zur Probe an Landmaschinenhändler geliefert werden. Ebenfalls kommt eine solche Lieferung zur Probe an die Landwirte nicht in Frage, da ganz unvermeidbar schon die erste Benutzung einem landwirtschaftlichen Gerät oder einer Landmaschine anzumerken ist und infolgedessen der Neuwert verloren gegangen ist. Auszunehmen hiervon wären nur ganz neue Typen, die sich noch im Versuchsstadium befinden, also nicht regelmäßig hergestellt werden und daher, bevor sie in den Verkehr gebracht werden, erst einmal ausprobiert werden müssen. Auch auf Umtauschvorbehalte, die sich die Kunden bisweilen in den Kaufverträgen ausbedingen wollen, kann nicht eingegangen werden, denn durch die erste Furche, die beispielsweise mit einem Pfluge gezogen wird, ist sein Schutzanstrich, mit dem er versehen ist, zu einem etwaigen weiteren Verkauf als neues Gerät zu unansehnlich geworden. Anders ist es in vielen anderen Zweigen des Handels. Ein Radiohändler wird einem Kunden wohl ruhig einmal mehrere Apparate zur Auswahl überlassen oder den Umtausch seines Gerätes gegen ein anderes vornehmen können; unmöglich ist so etwas dagegen im Landmaschinenhandel, es sei denn, daß die Maschine, um die es sich handelt, dem Kunden noch nicht übergeben ist, sondern sich noch in der Fabrik oder in dem Lager der Landmaschinenhandlung befindet. Doch besteht der Sinn eines Kaufs auf Probe oder eines Umtauschsvorbehalts gerade darin, daß man den Gegenstand erst einmal ausprobieren will. Andererseits gibt es im Landmaschinenhandel auch

---

[29]) Siehe S. 86.

nicht Vorführmaschinen, wie etwa Vorführwagen im Kraftfahrzeughandel, denn es müßte dann immerhin eine stattliche Anzahl derartiger Maschinen vorhanden sein infolge der vielen Maschinentypen, die zum Vertriebsprogramm einer Landmaschinenhandlung gehören.

Die Kaufverträge zwischen dem Landmaschinenhandel und der Landbevölkerung haben also stets feste und unbedingte Käufe zum Gegenstand. Dafür muß sich eine sach- und fachkundige Landmaschinenhändlerschaft das Vertrauen ihrer Kundschaft erwerben, so daß dieser besondere Abreden in den Kaufverträgen von selbst überflüssig erscheinen.

6. Abwicklung des einzelnen Geschäfts.

a) Finanzierung des Kreditverkaufs.

Die Vorkriegsverschuldung der deutschen Landwirtschaft hatte etwa 13 Milliarden[30]) betragen. Am Ende der Inflation herrschte dagegen bei ihr fast völlige Schuldenfreiheit.[31]) Trotz dieser damals eingetretenen Entschuldung hatte bereits am Ende des Jahres 1931 die Neuverschuldung unserer Landwirtschaft eine Höhe von 12 Milliarden Reichsmark[32]) erreicht. Diese wenigen, aber charakteristischen Zahlen zeigen, daß Kreditkäufe seitens der Landwirtschaft eine beträchtliche Rolle spielen müssen. Nicht geringe Opfer mußte der Landmaschinenhandel bereits bei den Kreditverkäufen an die Landwirtschaft tragen. Es sei hier nur auf die Osthilfe-Entschuldungsaktion hingewiesen. Bei der Sanierung des landwirtschaftlichen Besitzes war nämlich vorgeschrieben, daß die Gläubiger eines für die Umschuldung in Frage kommenden landwirtschaftlichen Betriebes im äußersten Falle auf einen mehr oder minder erheblichen Teil ihrer Forderungen verzichten müßten. Aus den „Mitteilungen des R. L. M." vom 28. 11. 1931 geht hervor, daß der Landmaschinenhandel im Zuge der landwirtschaftlichen Entschuldungsaktion u. a. gezwungen wurde, mit einem Gesamtforderungsbetrage an die Landwirtschaft in Höhe von 50 Millionen Reichsmark auf unbestimmte Zeit stillzuhalten.

Auch heute ist es häufig mit der Abwicklung der Verkäufe im Landmaschinenhandel verbunden, daß Warenkredite an die bäuerliche Kundschaft gegeben werden, da die Landwirtschaft — vielleicht im Zusammenhang mit dem Gesetz vom abnehmenden Ertragszuwachs, bedingt durch die großen Aufgaben, die zur Durchführung des Vierjahresplans an sie gestellt werden — nicht immer genügend zahlungsfähig ist. Allerdings muß zugegeben werden, daß mitunter auch eine mangelnde Zahlungswilligkeit in der Mentalität der Landbevölkerung begründet sein mag. „Als das hervorstechendste Zeichen der fortschreitenden inneren Gesundung

30) Vgl.: Berichte über Landwirtschaft, 1932, Sonderh. 50, S. 49.
31) Siehe oben.
32) Vgl.: Die Kreditlage der deutschen Landwirtschaft im Wirtschaftsjahr 1931/32, S. 6.

kann die starke Abnahme der Zinsrückstände angesehen werden, die von allen Realkreditinstituten in ihren Geschäftsberichten eindeutig festgestellt wird. Leider macht ein Teil des landwirtschaftlichen Beleihungsgeschäfts davon eine Ausnahme. Hierbei handelt es sich aber nicht etwa um den Ausdruck einer allgemeinen Notlage der Landwirtschaft . . . Mit Recht wird deshalb in den Geschäftsberichten der meisten Institute mit größeren landwirtschaftlichen Beleihungen festgestellt, daß leider der Zahlungswille der meisten Inhaber dieser Entschuldungsbetriebe nicht in gleichem Maße wie ihre Leistungskraft gestiegen ist . . .“[33]) Ob und inwieweit Zahlungsfähigkeit und Zahlungsbereitschaft bei der Landbevölkerung auseinanderfallen, sei hier nicht weiter erörtert, sondern es mag nur damit festgestellt sein, daß auch dieses Moment bei der Inanspruchnahme von Krediten zwecks Finanzierung von Landmaschinenkäufen ins Gewicht fallen kann. Innerhalb der an die Landwirtschaft gegebenen Kredite nehmen, wie Anlage 13 zeigt, private Gläubiger, unter welche auch der Landmaschinenhandel zählt, den relativ bedeutendsten Raum ein. Von der Gesamtverschuldung machen Wechsel-, Lombard-, Kontokorrent- und Warenschulden den vierten bis fünften Teil aus. Da sich die Kredite des Landmaschinenhandels einmal auf größere Summen, dem Werte der Waren entsprechend, und andererseits auf größere als sonst im kaufmännischen Verkehr übliche Zeiträume erstrecken, ergab sich für den Landmaschinenhändler immer wieder das gleiche Bild: Hier die vorhandenen Forderungen und dort die auf Zahlung drängenden Gläubiger.

Über das Mißverhältnis zwischen Forderungen und Verbindlichkeiten im Landmaschinenhandel wurde bereits unter „Probleme der Finanzierung“ berichtet. Um ein Institut zu schaffen, das dem Landmaschinenhandel die Abwicklung der Kreditverkäufe erleichtern und vereinfachen sollte, wurde im Jahre 1927 die „Finanzierungsgesellschaft für Landmaschinen A.-G.“ (abgekürzt Figelag) von der Rentenbank und den führenden Großbanken gegründet.[34]) Sie hat der deutschen Landwirtschaft seit ihrer Gründung insgesamt 175 Millionen RM Kredite zur Anschaffung von rd. 900 000 Maschinen und Geräten zur Verfügung gestellt (bis zum Jahre 1936.) Dies bedeutet, daß sie im Durchschnitt etwa 10 % des Jahresinlandsabsatzes an Landmaschinen und Geräten aller Art finanzierte. Der Anteil des Landmaschinenhandels an dem Kredit dieser Landmaschinenbank besteht in einem Obligo von rd. 11 Millionen RM der mit ihr arbeitenden Landmaschinenhandlungen (nach dem Stand vom Jahre 1936). Ferner sind in den von der Landmaschinenbank bei 124 Fabriken finanzierten Geschäften mit rd. 13,6 Millionen RM alle diejenigen Umsätze enthalten, die der Landmaschinenhandel als Vermittler getätigt hat und für die er in der Mehrzahl

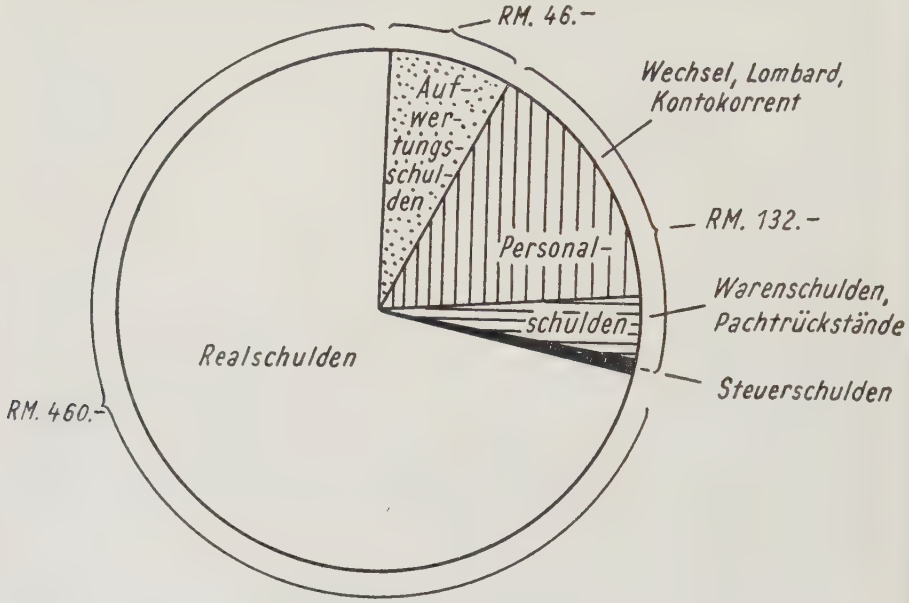
---

33) Die Deutsche Volkswirtschaft, 3. Märzheft, Nr. 9, S. 301.

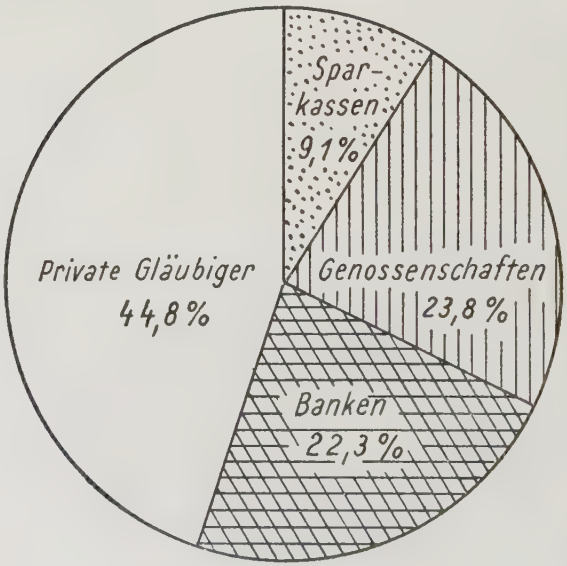
34) Diese, sowie die folgenden Angaben sind den von der Figelag verbreiteten Flugblättern nebst deren Geschäftsberichten entnommen.

Anlage 13

Verschuldung der deutschen Landwirtschaft (Altreich) in RM je ha landwirtschaftlicher Nutzfläche am 1. 7. 1937.*)



Gliederung der Personalkredite nach Gläubigern.*)



*) Aus „Die Kreditlage der deutschen Landwirtschaft im Wirtschaftsjahr 1936/37".

sein Giro gegeben haben dürfte. In Wirklichkeit dürfte somit der Anteil des Landmaschinenhandels am Gesamtumsatz dieser Landmaschinenbank noch wesentlich höher liegen, als von ihr ausgewiesen wurde. Die Figelag beschränkte ihre Geschäfte ursprünglich auf die Finanzierung von Traktoren und Kraftpflügen, hat aber inzwischen ihr Arbeitsgebiet auch auf Bodenbearbeitungsmaschinen und Maschinen für Erntevorbereitung und -bergung, Getreidetransport und -behandlung ausgedehnt, soweit sie durch Kraftmaschinen angetrieben werden. Wegen der besonderen Bedeutung dieser Bank für den Landmaschinenhandel soll auf ihre Tätigkeit näher eingegangen werden. Bei notwendiger Gewährung besonders langer Zahlungsfristen schaltet sie sich zwischen die Landmaschinenhandlung und den Landwirt ein und schafft auf diese Weise sowohl der Landwirtschaft als auch dem Landmaschinenhandel, und damit letzten Endes auch der Landmaschinenindustrie die notwendige finanzielle Erleichterung.

Nach den Bedingungen der Figelag darf die Laufzeit der von ihr diskontierten Wechsel 26 Monate nicht übersteigen; bei Geschäften im Werte unter RM 500.— soll die letzte Zahlung aber schon nach längstens 12 Monaten fällig sein. Ausnahmen in begrenztem Umfange sind jedoch möglich. Objekte bis zu diesem Werte kann der kaufende Bauer also aus zwei Ernten bezahlen, während ihm für die Tilgung größerer Beträge sogar drei Ernten zur Verfügung stehen.

Gemäß den Vorschriften der Figelag müssen im Regelfall mindestens 20 % des Kaufpreises vom Käufer sofort gezahlt werden. Die einzelnen Zahlungstermine bzw. Fälligkeitsdaten der Wechsel werden im Einvernehmen mit dem Käufer nach Maßgabe seiner voraussichtlichen Einnahmen festgesetzt und die Ratenwechsel infolgedessen gleich auf die endgültigen Rückzahlungstermine ausgestellt. Daher sind keine Prolongationen notwendig und es entstehen nur geringe Spesen. Die Wechsel müssen — abgesehen von der Laufzeit — den Vorschriften entsprechen, welche die Reichsbank für von ihr anzukaufende Wechsel aufgestellt hat. Jedem Antrag auf Finanzierung eines Geschäfts durch die „Finanzierungsgesellschaft für Landmaschinen A.-G." müssen beigefügt werden:

1. Der Bestellschein, den der Käufer unterzeichnet hat.
2. Ein über den Käufer eingeholtes Kreditgutachten einer der führenden Auskunfteien.
3. Eine Übereignungserklärung des Kaufgegenstandes bis zur endgültigen Abwicklung des Geschäfts an die Figelag.
5. Die betreffenden Wechsel.

Die Figelag führt für ihre Kunden, in diesem Falle für die mit ihr arbeitenden Landmaschinenhandlungen, je zwei Konten. In den allgemeinen Geschäftsbedingungen der Finanzierungsgesellschaft für Landmaschinen heißt es:

„1. . . . Regelmäßig gelten für die einzelnen Konten folgende Bedingungen:

a) Laufendes Konto.
Das Konto wird als reines Verrechnungskonto geführt. Etwaige Debetsalden sind 5 Tage nach Eingang der Aufforderung der Figelag auszugleichen.

b) Konto Sicherheitsfonds.
Die Figelag behält sich auf Grund besonders zu treffender Vereinbarung vor, einen Teil des Diskonterlöses — in der Regel 10 % — einzubehalten. Die einzubehaltenen Beträge werden dem Geschäftsfreund auf einem Konto Sicherheitsfonds gutgeschrieben. Das Konto ist zugunsten der Figelag gesperrt und dient zur Sicherung sämtlicher Ansprüche der Figelag aus dem Geschäftsverkehr mit dem Geschäftsfreund. Die Figelag gilt unwiderruflich bis zur Abwicklung des Gesamtobligos des Geschäftsfreundes als bevollmächtigt, allein über dieses Guthaben zu verfügen, hat jedoch nur solche Verfügungen zu treffen, die im Interesse der Abwicklung der Geschäftsverbindung liegen. Der Geschäftsfreund ist nicht berechtigt, über das Konto Sicherheitsfonds zu verfügen, insbesondere Abtretungen vorzunehmen.
Das Konto Sicherheitsfonds wird mit den jeweiligen Sätzen, die für Einlagen mit mehrjähriger Kündigungsfrist festgesetzt werden, verzinst. Die Zinsen werden dem laufenden Konto gutgeschrieben . . .
Nach Abwicklung des Gesamtobligos wird das Konto Sicherheitsfonds aufgelöst und der freiwerdende Betrag dem laufenden Konto des Geschäftsfreundes gutgeschrieben . . ."

Ferner bringt der Geschäftsverkehr mit der Figelag noch folgende Besonderheiten mit sich:

„Der Geschäftsfreund hat das vorbehaltene Eigentum an dem Kaufgegenstand vom Zeitpunkt der Finanzierung an bis zur endgültigen Abwicklung des Geschäftes ausschließlich als Treuhänder der Figelag zu verwalten und sich jeder Verfügung über den Kaufgegenstand zu enthalten. Er ist auf jederzeitiges Verlangen der Figelag verpflichtet, dieser sein treuhänderisches Eigentum urkundlich zu übertragen.

Er ist weiterhin, falls die Figelag ein entsprechendes Ersuchen an ihn richtet, verpflichtet:

a) Der Figelag das Recht, gegenüber dem Käufer vom Kaufvertrag zurückzutreten und gegen diesen die Ansprüche aus dem Gesetz betreffend die Abzahlungsgeschäfte geltend zu machen, abzutreten.

b) der Figelag Sicherheiten aller Art (Hypotheken, Grundschulden, Pfandrechte, Bürgschaften, Sicherungsübereignungen, Forderungs-

abtretungen), die ihm von dem Käufer oder Dritten gestellt worden sind, zu übertragen . . .

Kommt der Akzeptant, Aussteller oder Girant eines vom Geschäftsfreund der Figelag eingereichten Wechsels seiner Verpflichtung zur Zahlung oder Sicherheitsleistung nicht, oder nicht rechtzeitig, oder nicht vollständig nach, so ist die Figelag berechtigt, alle Wechsel, auf denen sich die Unterschrift dieser Person befindet, dem Geschäftsfreund vor Verfall zurückzureichen und von ihm Zahlung des Wertes abzüglich Zinsen vom Tage der Stornierung an zu verlangen. Die gleichen Rechte stehen der Figelag zu, wenn ihr Tatsachen bekannt werden, die die Einlösung der von ihr diskontierten Wechsel durch den Akzeptanten oder sonstige Mitverpflichtete nach dem Ermessen der Figelag fraglich erscheinen lassen, oder wenn der Figelag von dem Geschäftsfreund gegebene Sicherheiten ungenügend werden . . .

Der Geschäftsfreund haftet für den Eingang des Gegenwertes der von ihm der Figelag eingereichten Wechsel bei Fälligkeit oder bei Fälligstellung gemäß Ziffer 9 nicht nur wechselmäßig, sondern auch als Darlehnsnehmer für Hauptbetrag, Zinsen und sämtliche Kosten, die der Figelag bei der Verfolgung ihrer Ansprüche, insbesondere der Wechsel- und Herausgabeansprüche gegen den Geschäftsfreund oder Dritte entstehen . . ."

Vor einiger Zeit hat sich die „Finanzierungsgesellschaft für Landmaschinen A.-G." dem allgemeinen Vorgehen mit dem Ziele einer Zinssenkung angeschlossen und ihre Diskontsätze für langfristige Kredite um ½ % gesenkt, so daß nunmehr für Geschäfte mit Laufzeiten bis zu zwölf Monaten 5½ % p. a., für Geschäfte mit längeren Laufzeiten 6 % p. a. berechnet werden.

Mit Recht kann sich diese Bank auch als „Hilfsinstitut der Agrarwirtschaft" bezeichnen. Durch eine Inanspruchnahme der Figelag wird dem Landmaschinenhandel Gelegenheit gegeben, sich geradezu neue Verkaufsmöglichkeiten zu schaffen, da der Absatz in diesem Falle nicht mehr durch ihn selbst finanziert zu werden braucht. Jedes langfristige Geschäft erhält trotzdem für den Verkäufer den Charakter eines Kassageschäftes, eine Tatsache, der bei einer im Höchstfalle 26 Monate betragenden Laufzeit der Wechsel immerhin erhebliche Bedeutung zukommt. Ferner sei noch auf einige psychologische Wirkungen bei Inanspruchnahme der Figelag hingewiesen: Es zeigt sich häufig, daß die über diese Bank geleiteten Geschäfte schneller und reibungsloser abgewickelt werden, als es sonst mitunter der Fall ist. Während nämlich die bei langfristigen Geschäften entsprechend oft vorzunehmenden Prolongationen der dann meist über drei Monate ausgestellten Wechsel für den Käufer häufig ein willkommener Anlaß sind, die Abzahlungssumme nach Möglichkeit in einer geringeren

als der ursprünglich vorgesehenen Höhe zu leisten, fällt dies infolge der bei Kaufabschluß erfolgenden Festlegung der Fälligkeitstermine der Wechsel weg. Ferner ist nicht selten zu beobachten, daß ein Schuldner vor einem Dritten — in diesem Falle also der Figelag — einen stärkeren Zahlungszwang empfindet, als vor seinem ursprünglichen Gläubiger.

Die von der „Finanzierungsgesellschaft für Landmaschinen A.-G." veröffentlichten Zahlen ermöglichen es, gewisse Schlüsse hinsichtlich der Art der Kreditverkäufe im Landmaschinenhandel zu ziehen.[35])

Stückelung der Geschäfte der Figelag.

Laufzeit bis	1935 RM		1936 RM	
zu 12 Monaten . . .	1 657 100.—	= 7,8 %	1 983 800.—	= 7,6 %
zu 18 Monaten . . .	3 568 900.—	= 16,8 %	4 193 100.—	= 16,1 %
zu 24 Monaten . . .	16 021 200.—	= 75,4 %	19 876 400.—	= 76,3 %

Die vorstehenden Zahlen zeigen, daß drei Viertel aller Wechsel, welche die Figelag in den beiden vorstehenden Jahren diskontierte, eine Laufzeit von über 18 Monaten haben. Dieser hohe Prozentsatz weist deutlich auf die in der Landmaschinenbranche vorhandenen Schwierigkeiten bei der Finanzierung der Verkäufe hin. Auch die Tatsache, daß lt. nachstehender Übersicht nicht Traktoren, für deren Finanzierung sich die Figelag in der

Art der von der Figelag finanzierten Maschinen

	1935 Stück	RM	%	1936 Stück	RM	%
Schlepper	1 745	7 354 000.—	= 34,6	2 034	9 190 000.—	= 35,3
Ernte-Maschinen	11 406	10 695 000.—	= 50,3	400 14 087	13 741 000.—	= 52,7
Motoren	1 775	1 625 000.—	= 7,7	1 795	1 336 000.—	= 5,1
Sonstige Maschinen u. Geräte	1 683	1 573 000.—	= 7,4	1 925	1 786 000.—	= 6,9
	16 609	21 247 000.—	= 100,0	19 841	26 053 000.—	= 100,0

ersten Zeit seit ihrer Gründung nur einsetzte sondern Erntemaschinen, im Durchschnitt also Maschinen geringeren Wertes, mit mehr als 50 % den Hauptteil der von der Landmaschinenbank zur Verfügung gestellten Kredite in Anspruch nehmen, weist auf die nicht immer ausreichende Kapitalbasis in der Landwirtschaft hin. Die finanzierten Objekte mit einem Kaufwert unter 1000 RM sind, wie aus folgender Tabelle ersichtlich, mit

35) Siehe Anm. 34) S. 91.

zwar mehr als einem Viertel am Gesamtgeschäft der Figelag beteiligt, doch bedient sich der Landmaschinenhandel in größerem Umfange dieses

Größe der Geschäfte der Figelag

	1935 RM		1936 RM	
unter 1000 RM	5 852 500.— =	27,5 %	7 084 800.— =	27,2 %
von 1000 RM bis 5000 RM	9 784 400.— =	46,1 %	12 125 200.— =	46,5 %
5000 RM und darüber	5 610 300.— =	26,4 %	6 843 300.— =	26,3 %
	21 247 200.— =	100,0 %	26 053 300.— =	100,0 %

Instituts zur Finanzierung von Kreditverkäufen über 1000 RM.

Es kann festgestellt werden, daß der Figelag bei der Finanzierung der Kreditverkäufe im Landmaschinenhandel eine große Bedeutung zukommt, und daß sie mit ihren Finanzierungsmethoden einen beachtlichen Ausgleichsfaktor gegenüber den Mißständen die sich bei der Kreditwirtschaft im Landmaschinenhandel zeigen, darstellt.

b) Sicherheiten im Kreditverkauf.

Wohl in jeder Branche werden Kreditverkäufe nach Möglichkeit unter irgendwelchen Sicherheiten vollzogen. Für den Landmaschinenhandel sind auf diesem Gebiet jedoch gewisse Schwierigkeiten vorhanden. Denn in der Verfolgung des Ziels, einen wirtschaftlich gesunden Bauernstand zu schaffen, brachte das Reichserbhofgesetz vom 29. 9. 1933 einen erhöhten Schutz bei Zwangsvollstreckungsmaßnahmen in landwirtschaftliche Betriebe. Die darin enthaltenen gesetzlichen Bestimmungen hatten einen nicht unerheblichen Eingriff in die Rechte der Lieferanten der Landwirtschaft zur Folge. Hierin liegt nunmehr vielfach das Bestreben begründet, infolge des Fehlens von Zwangsvollstreckungsmöglichkeiten in Erbhöfe Kreditverkäufe nur gegen ausreichende sonstige Sicherheiten vorzunehmen.

Wie aus den bereits erwähnten „Allgemeinen Bedingungen für die Lieferung von landwirtschaftlichen Maschinen, Geräten und Bedarfsgegenständen“[36]) hervorgeht, ist die Eigentumsvorbehaltsklausel im Landmaschinenhandel üblich. Bereits vor dem Erlaß des Reichserbhofgesetzes erwies es sich häufig als zweckmäßiger, von dem Eigentumsvorbehalt Gebrauch zu machen als die Zwangsvollstreckung zu betreiben. Nunmehr steht die Möglichkeit des Eigentumsvorbehalts im Vordergrund. Im übrigen kann in Erbhöfe auch heute noch vollstreckt werden, jedoch darf eine Vollstreckung nur in die Gegenstände erfolgen, welche nicht zum Hofzubehör gehören. Untersuchen wir einmal die Frage, wie es heute mit der Zwangsvollstreckung in einen Erbhof steht. § 38 des Reichserbhofgesetzes

36) Siehe Anlage 12, S. 86.

spricht den Vollstreckungsschutz aus. Diesem unterliegen aber nicht diejenigen aus dem Erbhof gewonnenen landwirtschaftlichen Erzeugnisse, die nicht zu dessen Zubehör gehören und nicht zum Unterhalt des Bauern bzw. seiner Familie bis zur nächsten Ernte erforderlich sind. Zunächst war nun von Fall zu Fall zu prüfen, ob die Erzeugnisse des Erbhofs, soweit sie nicht dessen Zubehör sind, zum Unterhalt des Bauern erforderlich seien oder nicht. Infolge der Schwierigkeit der Beurteilung einer solchen Frage ging man dazu über, weniger in die Erzeugnisse selbst zu vollstrecken, sondern vielmehr die dem Bauern aus dem Verkauf von Erzeugnissen des Erbhofs zustehenden Forderungen zu pfänden. Die Milchgeldforderungen, die den Bauern von den Molkereigenossenschaften, denen sie angeschlossen sind, meist zustehen, seien als Beispiel genannt. Die Zulässigkeit einer derartigen Pfändung ging aus dem Reichserbhofgesetz selbst nicht hervor. Vielmehr wurde diese Frage erst durch die am 23. 12. 1936 in Kraft getretene Erbhofrechtsverordnung geregelt, und zwar in der Weise, daß die Zwangsvollstreckung in Forderungen, die dem Bauern aus dem Verkauf von Erzeugnissen seines Erbhofs zustehen, zulässig ist. Doch ist die Pfändung auf Antrag des betreffenden Bauern insoweit aufzuheben, als er die Einkünfte braucht, um sich und seine Familie zu ernähren und zu bekleiden. Gleichzeitig wurde dabei, damit die Bauern sich nicht ständig auf diese Pfändungsbeschränkung berufen können, darauf hingewiesen, daß der Pfändungsschutz dann nicht zum Zuge käme, wenn der Bauer den Bedarf an Nahrung, Kleidung und zur Erhaltung des Hofes unmittelbar aus dessen Erzeugnissen selbst entnehmen oder aus sonstigen Einkünften decken kann. Die nach dem Reichserbhofgesetz vorgeschriebene Mindestgröße einer „Ackernahrung" und endlich der im Gesetz enthaltene Vollstreckungsschutz lassen den Unterhalt der Bauernfamilie bereits als hinreichend gesichert erscheinen.

Nicht unerwähnt bleiben soll ferner noch das Zwangsmittel der Abmeierung, dessen sich ein Gläubiger zwecks Beitreibung seiner Forderung gegen einen Erbhofeigentümer unter gewissen Umständen bedienen kann. In aller Regel holt sich im Falle des Ausbleibens der Ratenzahlungen auf den Kaufpreis die betreffende Landmaschinenhandlung jedoch ihr Eigentum zurück unter Anrechnung bisher geleisteter Zahlungen auf die inzwischen erfolgte Abnutzung des gelieferten Gegenstandes. Wechselziehungen der Landmaschinenhandlungen auf ihre Abnehmer sind häufig, insbesondere wegen der hierin beruhenden Möglichkeit der Verwertung der Forderungen, etwa bei der Figelag. Auf den Wechseln werden häufig neben den Akzeptanten auch Bürgen zur Haftung verpflichtet. Bei unklaren Rechtsverhältnissen des Kunden sollte der Kaufvertrag nach Möglichkeit von mehreren Personen als sog. Gesamtschuldner unterschrieben werden. Kauft beispielsweise ein der Firma bisher unbekannter Kunde dort eine Maschine, so wird zunächst eine Auskunft über ihn eingeholt. Dies geschieht teils

durch Umfrage bei anderen Bauern, die ihn kennen, ferner bei dem in Frage kommenden Bürgermeister oder Ortsbauernführer der Gemeinde und schließlich auch durch Auskunfteien. Nicht selten stellt sich dabei heraus, daß unklare Eigentumsverhältnisse vorhanden sind, was allerdings nach Erlaß des Reichserbhofgesetzes seltener geworden ist, vielleicht sogar, daß der Käufer gar nicht Eigentümer des Bauernhofes ist, für den die betreffende Anschaffung gemacht werden soll. Es braucht dabei seitens des Käufers gar nicht eine böse Absicht oder gar Betrug vorzuliegen, sondern die Lage kann etwa derart sein, daß für den zu alten oder sonstwie arbeitsunfähigen Landwirt vielleicht ein Verwandter die Bewirtschaftung des Hofes ausübt, oder daß der Ehemann den Bauernhof bewirtschaftet, während seine Frau die Eigentümerin ist. Wenn sich also herausstellt, daß ein Käufer gar nicht über landwirtschaftliches Eigentum verfügt, oder sich die Rechtslage seiner Eigentumsverhältnisse nicht feststellen läßt, muß im Interesse der Sicherheit des Verkäufers der andere Teil den Kaufvertrag und etwaige Akzepte ebenfalls unterschreiben, sei es nun als Mitschuldner oder als Bürge. Abgesehen von derartigen Fällen ist die Stellung von Bürgen auch dann angebracht, wenn etwa ein Jungbauer eine größere Anschaffung beabsichtigt, deren Deckung aus den laufenden Erträgen des Betriebes auch gesichert erscheint, jedoch infolge einer zu geringen Anzahlung das Risiko zu groß sein würde.

Neben Eigentumsvorbehalt und Wechselziehungen spielen noch Bürgschaften eine verhältnismäßig große Rolle im Landmaschinenhandel. Hiermit erschöpfen sich allerdings auch die in dieser Branche gebräuchlichen Sicherheiten. Immerhin kann festgestellt werden, daß diese und die Möglichkeiten, die sich in der Erbhofgesetzgebung finden, einen ausreichenden Schutz für die Sicherung der Forderungen des Landmaschinenhandels bieten.

c) Inzahlungnahme gebrauchter Geräte und Maschinen.

Zunächst mag die Tatsache immerhin etwas befremden, daß es keine seltene Erscheinung im Landmaschinenhandel ist, wenn die sonst so sparsamen Landwirte ihre Maschinen nicht bis zur letzten Gebrauchsmöglichkeit ausnutzen, sondern ihre alten, aber noch gebrauchsfähigen Maschinen bei dem Ankauf neuer Geräte in Zahlung geben. Es könnte hier die Frage auftauchen, ob denn solche alten Maschinen überhaupt noch einen Wert haben. Dies ist durchaus der Fall, denn mannigfaltige Gründe können einen Bauern veranlassen, sich eine neue Maschine zu beschaffen, auch wenn er für den gleichen Zweck bereits eine voll gebrauchsfähige besitzt. Hat er seinen landwirtschaftlichen Betrieb durch Landkäufe vergrößert, so reicht schließlich die Arbeitsleistung der alten Maschine nicht mehr aus, die An-

schaffung einer größeren ist erforderlich. Häufig macht es auch die fortschreitende Technik zu unwirtschaftlich, mit den alten Maschinen noch weiterhin zu arbeiten. Beispielsweise kauft ein Gutsbesitzer einen mit Rohöl arbeitenden Traktor und gibt seinen alten, mit Benzin arbeitenden in Zahlung. Bei ihm wird sich der Unterschied zwischen den Betriebskosten beider Maschinen sicherlich sehr rasch auswirken, während derjenige, welcher den gebrauchten Traktor von der Landmaschinenhandlung zu einem niedrigen Preise erwirbt, vielleicht ein Siedler ist, der im Gegensatz zu dem Gutsbesitzer seinen Traktor nur gelegentlich benutzen wird, so daß die Betriebskosten dieser Maschine für ihn keine so große Bedeutung haben. Der Mangel an Arbeitskräften, der gegenwärtig in der Landwirtschaft herrscht, trägt viel dazu bei, daß ein Teil der Bauern nunmehr Mähbinder zur Bewältigung der Getreideernte kauft; etwa vorhandene Getreidemähmaschinen werden hierdurch überflüssig. Kurzum, mannigfaltige Gründe können dazu führen, daß Landwirte sich neue Maschinen beschaffen, obwohl ihre alten Maschinen noch vollkommen gebrauchsfähig sind. Daher ist es erklärlich, daß sie versuchen, diese Geräte, für die sie künftig keine Verwendung haben werden, — abgesehen von der Möglichkeit, sich Produktionsmittel-Reserven zu halten — bei dem Kauf neuer Maschinen durch das Inzahlunggeben auf den Kaufpreis anrechnen zu lassen. Seit jeher spielt die Inzahlungnahme gebrauchter Maschinen und Geräte im Landmaschinenhandel eine große, allerdings zugleich eine unerfreuliche Rolle. In zweierlei Hinsicht kann dies behauptet werden:

1. Für die verkaufende Unternehmung.

Die Bauern wollen naturgemäß ihre alten Maschinen, die sie nunmehr durch neue ersetzen, mit einem möglichst hohen Betrag auf den Kaufpreis angerechnet haben. Für die Landmaschinenhandlungen bedeutet ein zu hoch veranschlagter Wert des in Zahlung genommenen Objektes eine Schmälerung des bei dem Verkauf der neuen Maschine erzielbaren Gewinnes, denn normalerweise ist an dem Weiterverkauf gebrauchter Maschinen nicht viel zu verdienen, nicht selten reicht ihr späterer Erlös gerade zur Deckung der für ihren Erwerb aufgewandten Selbstkosten aus. An die Reparatur solcher Maschinen wird ungern herangetreten, da sehr oft die veranschlagten Reparaturkosten außer Verhältnis zu den für gebrauchte Maschinen erzielbaren Preisen stehen, abgesehen davon, daß sich bei der Demontage oft noch eine Reihe weiterer Mängel herauszustellen pflegt. Man begnügt sich daher im Landmaschinenhandel sehr gern damit, gebrauchte Maschinen in unverändertem Zustand wieder zu veräußern. Die Bewertung derartiger Maschinen bei ihrer Inzahlungnahme erfordert eine gute technische Sachkundigkeit, und allzuoft kann sich ein Landmaschinenhändler dennoch zu seinen Ungunsten täuschen.

2. Für den gesamten Landmaschinenhandel.

Der Ankauf bzw. die Inzahlungnahme gebrauchter Maschinen und Geräte kann die Gleichheit der Wettbewerbsgrundlage stören, denn die von den einzelnen Fabriken festgesetzten Bruttolistenpreise können durch falsche Bewertung von Altmaschinen umgangen werden.

Die Inzahlungnahme gebrauchter Geräte und Maschinen im Landmaschinenhandel erforderte daher eine Regelung. Zur Ordnung des Altmaschinenhandels gibt es zwei Wege:

a) Die Festsetzung bestimmter Taxpreise.
(Wie in der Autowirtschaft. Durch eine Anordnung des Reichskommissars für die Preisbildung wurde nämlich bestimmt, daß ab 15. 5. 39 Altwagen von Händlern nur noch dann angekauft werden dürfen, wenn der Ankaufspreis durch eine zugelassene Schätzungsstelle ermittelt ist. Zugleich wurde der Handelsaufschlag für gebrauchte Wagen auf 33 ⅓ % des Ankaufspreises begrenzt.)

b) Die Verpflichtung des Verkäufers neuer Maschinen und Geräte, alte nur in Kommission und nicht für eigene Rechnung hereinzunehmen.

Von diesen beiden Möglichkeiten wurde aber bisher keine gewählt, sondern in der bisher erfolgten Regelung wurde ein Mittelweg beschritten, der sich im großen und ganzen mehr der ersteren dieser beiden Möglichkeiten nähert.

„In § 8 der „Verordnung über die Regelung der Preise und Handelsspannen im Geschäftsverkehr mit Landmaschinen und landwirtschaftlichen Geräten" vom 10. 2. 1938 hat sich der Reichskommissar für die Preisbildung vorbehalten, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen festzusetzen. Hierzu gehört auch die Festsetzung von Rückkaufswerten für die in Zahlung genommenen gebrauchten Maschinen. Zunächst hat nun der Reichskommissar für die Preisbildung mit Schreiben vom 30. 4. 1938 — III A 214/9626 — darin eingewilligt, daß die seinerzeit von der „Kartellgemeinschaft der deutschen Landmaschinen-Industrie" und dem „Reichsverband des Landmaschinenhandels" gemeinschaftlich vorgeschlagenen Rückkaufswerte für gebrauchte Strohpressen und Strohbinder, Mähmaschinen, sowie Sä- und Drillmaschinen als Ergänzungen der Preis-Reverse der betreffenden Herstellerfirmen in Kraft treten sollen."[37])

Die Rückkaufswerte für gebrauchte Maschinen sind im einzelnen folgende:

37) Eildienst der Mitteilungen des R.L.M. vom 10. 5. 1938.

Mähmaschinen

a) Grasmäher

Bei einem Alter	RM	
von 1 Jahr	130.—	ohne Balken,
von 2 Jahren	100.—	ohne Balken,
von 3 Jahren	70,—	ohne Balken,
von 4—7 Jahren	30.—	ohne Balken,
von 8 und mehr Jahren	10.—	ohne Balken.

Befindet sich ein Balken am Grasmäher, so kann den obigen Sätzen für Mähmaschinen folgender Betrag zugeschlagen werden:

Balken, der gearbeitet hat	RM
1 Jahr	30.—
2 Jahre	15.—
3 Jahre	5.—
4 Jahre	—.—

Für Grasmäher mit Ölbad erfolgt ein Zuschlag von RM 40.—, für solche mit Halbölbad ein Zuschlag von RM 20.—.

b) Getreidemäher	ohne Ölbad RM	mit Ölbad RM
Bei einem Alter		
von 1 Jahr	250.—	300.—
von 2 Jahren	220.—	270.—
von 3 Jahren	150.—	200.—
von 4 Jahren	125.—	175.—
von 5 Jahren	100.—	
von 6 Jahren	75.—	
von 7 und mehr Jahren	20.—	

c) Mähbinder

Höchstpreise für normale Beanspruchung

Bei einem Alter	RM
von 1 Jahr	570.—
von 2 Jahren	480.—
von 3 Jahren	390.—
von 4 Jahren	300.—
von 5 Jahren	250.—
von 6 Jahren	200.—
von 7 Jahren	120.—
von 8 und mehr Jahren	70.—

Strohpressen und Strohbinder

Bei einem Alter	Verwendung in landwirtsch. Betrieben	Verwendung in Lohndrusch- und Genossenschafts-Betrieben
von 1 Jahr	65 % des Neuwertes	50 % des Neuwertes
„ 2 Jahren	55 % „ „	40 % „ „
„ 3 „	50 % „ „	35 % „ „
„ 4 „	40 % „ „	25 % „ „
„ 5 „	35 % „ „	20 % „ „
„ 6 „	30 % „ „	15 % „ „
„ 7 „	25 % „ „	10 % „ „
„ 8 „	20 % „ „	10 % „ „
„ 9 „	15 % „ „	5 % „ „
„ 10 „	10 % „ „	5 % „ „

über 10 Jahre auf alle Fälle Schrottwert.

Eiserne und hölzerne Sä- und Drillmaschinen.

Bei einem Alter	
von 1 Jahr	60 % des Neuwertes
„ 2 Jahren	55 % „ „
„ 3 „	50 % „ „
„ 4 „	45 % „ „
„ 5 „	40 % „ „
„ 6 „	35 % „ „
„ 7 „	35 % „ „
„ 8 „	30 % „ „
„ 9 „	15 % „ „
„ 10 „	Alteisenwert.

Die Ausdehnung derartiger Bewertungsrichtlinien auf weitere Maschinengattungen, insbesondere auf Dreschmaschinen, ist in Aussicht genommen. Es ist leicht verständlich, daß gerade bei wertvolleren Objekten, bei denen eine Überwertung in viel stärkerem Maße stattfinden kann, eine Regelung des Altmaschinenhandels besonders notwendig ist. Zur besseren Kontrolle der richtigen Anwendung dieser Bewertungsvorschriften hat die Fachabteilung Landmaschinen der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel die verbindliche Einführung eines Formblattes vorgeschlagen, in welchem der in Zahlung nehmende Händler bzw. Hersteller und der in Zahlung gebende Käufer die dafür maßgebenden Daten, wie Alter, Zustand der Maschine usw., zu verzeichnen und den danach errechneten Rückkaufswert als ordnungsgemäß mit ihrer Unterschrift zu bescheinigen haben.

Die oben genannten Rückkaufswerte sind nicht starr, sondern sie stellen Höchstwerte dar, die nicht überschritten werden dürfen. Zwar sind sie an

sich unter dem Gesichtspunkt des verschiedenartigen Zustands der in Zahlung genommenen gebrauchten Maschinen festgesetzt, doch berücksichtigen sie nicht die Fälle, in denen sich eine Maschine in ausnehmend schlechtem Zustand befindet. Bei der sehr unterschiedlichen Maschinenbehandlung und Maschinenpflege in der Landwirtschaft kann durch diese Bewertungsvorschriften oftmals eine Überbewertung nicht vermieden werden. Diese wirkt sich, wenn Verkauf einer neuen Maschine und Inzahlungnahme der gebrauchten verbunden sind, auf den gesamten Verkaufsabschluß bezogen, als Umgehung der von den Fabriken festgesetzten Bruttolistenpreise für neue Maschinen, und damit als Preisschleuderei aus. Die Feststellung von Höchstwerten lediglich nach dem Baujahr der Maschinen kann daher als ein ziemlich primitives Verfahren bezeichnet werden, das wohl die stärksten Auswüchse im Wettbewerb zu beseitigen vermag, aber baldigst durch ein verfeinertes Verfahren abzulösen wäre. Zumindest dürfte es sich bei den etwa nach diesen Grundsätzen aufgestellten Bewertungsvorschriften für höherwertige Maschinen als ungeeignet erweisen. Wenn eine nur nach dem Alter der Maschine stattfindende Bewertung zu Ungenauigkeiten führt, da die jährliche Benutzungdauer, Pflege, Unterstellung usw. ebenfalls von großem Einfluß auf den Zustand einer Maschine sind, so liegt es im Interesse der einzelnen Landmaschinenhandlungen, von sich aus genauere Bewertungsmethoden — hierin liegen nämlich gerade die Schwierigkeiten bei der Inzahlungnahme gebrauchter landwirtschaftlicher Geräte und Maschinen — zur Anwendung zu bringen. Recht brauchbare Vorschläge für die Benutzung sog. Wertschätzungsbogen wurden bereits gemacht. Hierunter sind Formulare zu verstehen, die für die verschiedenen Maschinenarten, die auch in gebrauchtem Zustand vom Landmaschinenhandel vertrieben werden, benutzt werden sollen. Auf einem derartigen Formular sind die wichtigsten Teile, aus denen sich die jeweilige Maschinenart zusammensetzt, vorgedruckt. Deren entsprechende Brauchbarkeit wird bei Vornahme der Bewertung durch Wertigkeitspunkte eingesetzt. Die Summe der Wertigkeitspunkte ergibt dann, umgerechnet, einen bestimmten Prozentsatz, der schließlich, möglicherweise unter gleichzeitiger Zugrundelegung des Maschinenalters, den entsprechenden Abschlagssatz vom Anschaffungspreis der betreffenden Maschine ergeben soll.

Durch eine pflichtmäßige Einführung solcher Wertschätzungsbogen könnten überhaupt die Bewertungen gebrauchter Maschinen vereinheitlicht werden. Wenn es auch mitunter als fraglich erscheinen mag, wie der Zustand irgendeines Maschinenteils im einzelnen Fall zu bewerten ist, so werden die Landmaschinenhandlungen zumindest durch derartige Wertschätzungsbogen veranlaßt, eingehender als vielleicht bisher die Bewertung gebrauchter Maschinen vorzunehmen. Der Reichskommissar für die Preisbildung hat durch Genehmigung der von der „Kartellgemeinschaft der

Schluß

Darstellung und Kritik der Marktordnung im Landmaschinenhandel.

„Zur wirtschaftlichen Erfüllung ihrer Zwecke bedürfen die Betriebe einer Organisation. Als Betriebsorganisation bzw. Organisation des Betriebsverkehrs bezeichnet man die Gesamtheit bedingt allgemeingültiger Regelungen, nach denen sich das Leben eines Betriebes bzw. der Verkehr zwischen bestimmten Betrieben abspielt . . ."[1]) In den vorhergehenden Teilen wurde versucht, diese zur Erfüllung der Aufgaben des Landmaschinenhandels erforderliche und brancheübliche Betriebstechnik darzustellen. Zugleich fanden im Zusammenhang hiermit die in dieser Branche geltenden Marktordnungsbestimmungen, die Organisation dieses Handelszweiges, Erwähnung.

Es erscheint zweifelhaft, ob die augenblickliche gültige „Dritte Verordnung über die Regelung der Preise und Handelsspannen im Geschäftsverkehr mit Landmaschinen und landwirtschaftlichen Geräten" als Marktordnung bezeichnet werden kann. Zunächst sei festgestellt, daß diese, sowie die vorher ergangenen Verordnungen vom Reichskommissar für die Preisbildung erlassen wurden. Vergegenwärtigen wir uns einmal den Entwicklungsgang, der bis zu dieser Verordnung führte. Im Zuge einer Senkungsaktion der landwirtschaftlichen Gestehungskosten, die zur Schließung der Preisschere zwischen Agrar- und Industrieprodukten erfolgte, erließ der Preiskommissar die „Erste Verordnung über die Regelung der Preise und Handelspannen im Geschäftsverkehr mit Landmaschinen und landwirtschaftlichen Geräten", die nach einer Verlängerung (die zweite Verordnung enthielt die Verlängerung der ersten) am 30. 11. 38 außer Kraft trat, um durch die jener ersten Verordnung sehr ähnliche erwähnte „Dritte Verordnung" abgelöst zu werden. Diese brachte außer einer erneuten Senkung der Handelspannen im Landmaschinenhandel keine besonderen Neuerungen. Dabei wurde aber von den Fachkreisen erwartet, daß zugleich eine Anzahl schon lange vom Landmaschinenhandel geforderter marktordnender Bestimmungen in ihr enthalten wären. Daß diese Erwartungen getäuscht wurden, findet seine Erklärung[2]) darin, daß zwar eine Einigung über die künftige Marktordnung zwischen der Fachgruppe Landmaschinenbau und der Fachabteilung Landmaschinenhandel erzielt worden sei, jedoch

[1]) Hennig, Die Organisation als Aufgabe der Betriebswirtschaft und der Betriebswirtschaftslehre, S. 46. (Aus: Neues Betriebswirtschaftliches Quellenbuch.)

[2]) Vgl. Eildienst der Mitteilungen des R.L.M. vom 13. 7. 1938.

die Entscheidung der übrigen an der Marktordnung Beteiligten, Großhandel, Handwerk und Genossenschaften, noch ausstand bzw. eine vorbehaltlose Zustimmung hier noch nicht zu erreichen war. Daher erließ der Preiskommissar inzwischen die „Dritte Verordnung", die bekanntlich sich im wesentlichen an die Bestimmungen der bisherigen anschließt. Dieser Entwicklungsgang der Verordnungen zeigt, daß die Frage einer Preissenkung für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte durchaus im Vordergrund stand. Daher kann, wie dies ferner noch der angeführte Kommentar des Mitteilungsorgans der R. L. M. beweist, von einer Marktordnung im Landmaschinenhandel bisher eigentlich nicht die Rede sein. Hiermit soll die Wichtigkeit der einzelnen in der „Dritten Verordnung" vorhandenen Bestimmungen, wie Festsetzung von Bruttolistenpreisen, Fixierung der Höchstrabatte, nicht verkannt werden, da mit ihrer Festsetzung immerhin ein Schritt vorwärts getan wurde.

Es könnte nun etwa der Einwand gemacht werden, ob nicht das Einzelhandelsschutzgesetz die Forderung nach einer Marktbereinigung auf dem Gebiet des Landmaschinenhandels bereits erfüllt habe. Dem ist jedoch leider nicht so. Das Einzelhandelsschutzgesetz kann nämlich hier regelmäßig nicht zur Anwendung gelangen, da es eine Genehmigung nur bei der Errichtung einer offenen Verkaufsstelle erfordert. Dieses Gesetz ermöglicht es daher im Landmaschinenhandel nur in Ausnahmefällen, dem unerwünschten Zugang von sachunkundigen Wiederverkäufern entgegenzutreten, nämlich bei Errichtung einer offenen Verkaufsstelle im Sinne des Einzelhandelsschutzgesetzes. Andernfalls sind die mit geringem Betriebskapital arbeitenden Händler, die auf dem Lande umherziehen, durch dieses Gesetz also nicht erfaßbar. Während früher gerade diese Händler durch ihre Preisunterbietungen den Landmaschinen-Fachhandel sehr schädigten, ist dieses Problem zur Zeit jedoch nicht mehr so vordringlich. Die Höchstrabatte, die von den Fabriken auf ihre Bruttolistenpreise gewährt werden können, dürfen nämlich die Nebenhändler niemals in vollem Umfang, sondern lediglich bis zu 50 % erhalten. Daher ist ihr Verdienst ohnehin nicht mehr hoch, so daß Preisunterbietungen, die diesen Gewinn weiterhin schmälern, für sie angesichts der gestiegenen Kaufkraft der Landwirtschaft augenblicklich weniger in Betracht kommen. Trotzdem ist es erforderlich, eine Branchenbereinigung mittels Ausschließung solcher Händler, die nicht die erforderliche Sachkunde aufweisen, vom Landmaschinenhandel in einer künftigen Marktordnung zu verankern.

Gemäß den Vorschlägen der Fachabteilung Landmaschinenhandel sollen folgende Erfordernisse künftig einmal die Voraussetzung für die Zulassung zum Landmaschinenhandel bilden:

„1. Eine ausreichende kaufmännische Vorbildung und die nötigen Kenntnisse im Landmaschinenvertrieb.

2. Die Gewähr für eine loyale Beachtung der gesetzlichen und fachlichen Wettbewerbsvorschriften.
3. Die Zugehörigkeit zu der berufsständischen und marktregelnden Organisation des Landmaschinenhandels.
4. Die gewerbepolizeiliche Anmeldung des Landmaschinenhandels und regelmäßiger Ein- und Verkauf von Landmaschinen auf eigene Rechnung und Gefahr nebst Unterhaltung einer offenen Verkaufsstelle im Sinne des Einzelhandelsschutzgesetzes.
5. Das Halten eines eigenen Lagers an Maschinen und Geräten, entsprechend dem Umsatz und der Art der hauptsächlich geführten Maschinen und Geräte.
6. Die Gewährleistung des erforderlichen Kundendienstes durch Unterhalten eines eigenen Ersatzteillagers.
7. Eine eigene wohlausgerüstete Reparaturwerkstatt für Landmaschinen, in welcher die üblichen anfallenden Reparaturen sachgemäß ausgeführt werden können."

Die Erfüllung dieser grundsätzlichen Postulate liegt nicht nur im Interesse des Landmaschinenhandels, sondern auch der Landwirtschaft; denn letzten Endes wird der Bauer geschädigt, wenn die Gewinne, die den Neben- und Gelegenheitshändlern zufließen, dem bodenständigen Fachhandel entzogen werden, der sie zur Unterhaltung und zum Ausbau seiner Kundendiensteinrichtungen benötigt.

Weiterhin wäre eine größtmögliche Einschränkung des Direktverkehrs zwischen Herstellern und Verbrauchern zur klaren Abgrenzung des dem Landmaschinenhandel zugewiesenen Bereiches zu fordern.

Unbefriedigend an der „Dritten Verordnung über die Regelung der Preise und Handelsspannen im Geschäftsverkehr mit Landmaschinen und landwirtschaftlichen Geräten" erscheint die einheitliche Festsetzung der Rabattsätze, die von der Industrie dem Handel gewährt werden dürfen. Es sollte vielmehr eine Berücksichtigung des Umsatzes nach dem Wert bzw. der Menge stattfinden. Sodann bestünde, wenn die oben erwähnten Voraussetzungen für die Zulassung zum Landmaschinenhandel in Kraft gesetzt würden, keine Veranlassung mehr für eine Einstufung der Landmaschinenhändler in die Kategorien der Voll-, ⅔- und Nebenhändler. Entweder jemand ist Landmaschinenhändler, oder er ist es nicht. Kompromisse darf es hier nicht geben. Bei der Festsetzung der Handelsspannen gilt es zunächst zu klären, ob bei der Rabattgewährung der Gesamtumsatz oder der in den jeweiligen Maschinenarten, bzw. beides berücksichtigt werden soll. Als Möglichkeit einer neuen Rabattgestaltung wäre etwa eine Festsetzung von Rabattstaffeln nach dem Umsatz zu nennen. Die durchführung könnte in Form von Grundrabatten nach dem Gesamtumsatz nebst Zusatzrabatten in den einzelnen Maschinengattungen oder auch in

Form lediglich verschiedener Rabattstaffeln für diese oder jene Maschinenart erfolgen. Jedenfalls dürfte eine derartige Abstufung der Rabatte nach diesen Gesichtspunkten schon eher eine befriedigende Lösung darstellen, anstatt auf Grund eines in einem Jahre einmal erzielten Umsatzes Rabattstufen für Voll-, ⅔- und Nebenhändler zu bilden, ohne damit auf die Entwicklungsmöglichkeiten der einzelnen Unternehmungen Rücksicht zu nehmen. Durch eine entsprechende Festsetzung von zusätzlichen Rabatten, die den sog. Großhändlern, d. h. denjenigen Firmen, die als Wiederverkäufer an andere Landmaschinenhändler auftreten, gewährt werden, könnte zugleich einmal der alte Streit, ob es einen Landmaschinen-Großhandel gebe oder nicht, beigelegt werden, denn letztlich handelt es sich bei der geforderten Anerkennung des Großhandels in dieser Branche um die Gewährung entsprechender Funktionsrabatte.

Daß auch das Altmaschinengeschäft einer gründlichen Regelung bedarf, wurde bereits dargelegt. Als Möglichkeiten eröffnen sich hier die Einrichtung von Taxstellen für gebrauchte Maschinen oder die Einführung der Benutzung irgendwelcher Wertschätzungsbogen, für deren Einsichtnahme von hierzu errichteten Stellen zu Kontrollzwecken gesorgt sein müßte.

Weiterhin ist in einer künftigen Marktordnung für den Landmaschinenhandel eine einheitliche Festsetzung der Zahlungsbedingungen im Geschäftsverkehr zwischen Landmaschinenindustrie und -handel nicht zu vergessen. Diese sollten sich nicht nur auf eine Festlegung der Skonti nebst den Zeiträumen, innerhalb deren sie gewährt werden dürfen, sowie der Zahlungsfristen beschränken. Der Landmaschinenhandel ist in der Lage, die Bemühungen der ihm vorgelagerten Industrie zum Ausgleich der Saisonspitzen durch eine entsprechende Verteilung des Einkaufs über das ganze Jahr wirkungsvoll zu unterstützen. Eine Voraussetzung wäre aber, daß hierzu auch ein demgemäßer Anreiz gegeben ist. Dieser könnte etwa dergestalt sein, daß für vorzeitige Bestellungen höhere Skonti, je nach dem Zeitpunkt der Bestellung gewährt werden. Während sich bereits über den Geschäftsverkehr zwischen Landmaschinenindustrie und -handel einige Regelungen in den Beschlüssen der „Kartellgemeinschaft der deutschen Landmaschinen-Industrie“ sowie in den vom Reichskommissar für die Preisbildung für den Bereich des Landmaschinenhandels erlassenen Verordnungen vorfinden, bestehen für den Geschäftsverkehr zwischen dem Landmaschinenhandel und seiner Kundschaft lediglich die vom „Reichsverband des Landmaschinenhandels festgesetzten allgemeinen Lieferbedingungen,[3]) welche keine Bestimmungen über die finanzielle Abwicklung des einzelnen Geschäftes enthalten. Einheitliche Vorschriften über vom Landmaschinenhandel im Höchstfalle zu gewährender Zahlungsfristen, ferner über die eventuelle obligatorische

3) Siehe Anlage 12, S. 86.

Einführung einer Anzahlung durch den Bauern beim Kauf einer Maschine wären als wichtigste Punkte zu nennen, die einer einheitlichen Regelung bedürfen. Hiermit erschöpft sich der Inhalt einer künftigen Marktordnung des Landmaschinenhandels keineswegs; immerhin sind die wichtigsten Forderungen des Landmaschinenhandels, die in ihr einmal ihre Erfüllung fingen sollen, in großen Zügen zusammengefaßt worden.

Rückblickend auf die vom Preiskommissar für den Bereich des Landmaschinenhandels erlassenen Verordnungen wäre noch folgendes zu sagen. War der Landwirtschaft seinerzeit durch eine Verminderung der Düngemittelpreise entgegengekommen worden, so geschah dies, wie schon erwähnt, auch hinsichtlich der Landmaschinenpreise. Die in der „Verordnung über die Regelung der Preise und Handelsspannen im Geschäftsverkehr mit Landmaschinen und landwirtschaftlichen Geräten" vom 10. 2. 38 enthaltene Preissenkung brachte den Landmaschinenhandel während ihrer Einführungszeit in eine ziemlich unangenehme Lage. Nach dieser Verordnung galten die neuen, gesenkten Preise erst ab 15. 3. 38. Die Landmaschinenhandlungen, die sich bemüht hatten, während des Winters 1937/38 Geschäfte auf Lieferung für Maschinen im Frühjahr oder Sommer 1938 abzuschließen, sahen sich nun in die Lage versetzt, beispielsweise bei mehreren zum gleichen Zeitpunkt in dasselbe Dorf zu liefernden gleichen Maschinen, infolge der verschiedenen Zeitpunkte der Bestellung, verschiedene Preise zu berechnen. Diejenigen Kunden, die ihre Einkaufsdispositionen rechtzeitig getroffen hatten, um bei Materialverknappung die Gewähr für eine rechtzeitige Belieferung zu haben, und das Bestreben des Landmaschinenhandels, einen kontinuierlichen Absatz während des ganzen Jahres zu erreichen, somit unterstützten, hatten also das Nachsehen vor solchen Kunden, die sich zum Kauf ihrer Maschinen erst später entschlossen. Obwohl alle Kunden, die vor diesem Stichtag ihre Bestellung abgegeben hatten, keinen Anspruch auf Gewährung der Preissenkung hatten, blieb vielen Landmaschinenhandlungen, um eine Stagnation des Geschäftes und unliebsame Auseinandersetzungen mit der Kundschaft zu vermeiden, nichts anderes übrig, als mitunter auch an sie zu den ab 15. 3. 38 geltenden Preisen und Bedingungen zu verkaufen und damit die Preissenkung allein zu tragen, während sie nach diesem Zeitpunkt gemeinsam von der Industrie und dem Handel getragen wurde. Paragraph 5 der ersten Preissenkungsverordnung im Landmaschinenhandel enthielt nämlich folgende Bestimmung:

> „Die z. Z. gültigen Bruttolistenpreise für die im § 1 Abs. 1 genannten Erzeugnisse sind von den Herstellern soweit herabzusetzen, daß die sich für die Hersteller aus den §§ 1—3 ergebenden Ersparnisse den Verbrauchern voll zugute kommen, jedoch mindestens um 5 v. H."

Diese „Ersparnisse" entstanden dadurch, daß die bisher dem Landmaschinenhandel gewährten Rabatte, die über die in § 1 der Verordnung

festgesetzten Höchstrabatte hinausgingen, nunmehr mindestens auf diese Höchstrabatte gesenkt werden mußten. In demselben Verhältnis durften die Hersteller auch alle übrigen bisher gewährten Rabatte herabsetzen, doch durfte die Senkung der bis zu den angeordneten Höchstrabatten gehenden niedrigeren Rabatte nicht mehr als die Hälfte der Bruttopreissenkung betragen. Die Senkung der Landmaschinenpreise wurde also gemeinsam von der Landmaschinenindustrie und dem Landmaschinenhandel getragen. und zwar nach Möglichkeit zu gleichen Teilen. Dabei lagen die Verhältnisse bei der Landmaschinenindustrie nicht so, daß von einer unbilligen Preisüberhöhung gesprochen werden konnte.[4]) Die geringe Kaufkraft der Landwirtschaft hatte den Landmaschinenhandel schon früher gezwungen, sich mit einer sicher nicht zu hohen Gewinnspanne zu begnügen. Zweimal erfuhr die Handelsspanne in dieser Branche im Jahre 1938 eine Senkung, „was der Handel entweder sehr spüren, oder durch höhere Umsätze ausgleichen muß."[5])

Nachdem die Notwendigkeit einer Erhöhung des Umsatzes festgestellt wurde, mag hier noch die Frage untersucht werden, ob diese überhaupt möglich ist. Die in den letzten Jahren dauernd ansteigenden Umsätze im Landmaschinenhandel riefen teilweise die pessimistische Ansicht hervor, daß ein Halten der hohen Umsätze oder sogar ihre weitere Steigerung nicht mehr, jedenfalls nicht mehr lange möglich sein werde, da schließlich einmal der Bedarf der Landwirtschaft an Landmaschinen gedeckt sein müsse. Gewiß trifft letzteres zu, doch scheint der Zeitpunkt einer Sättigung der Landwirtschaft mit Maschinen vorerst noch nicht gekommen zu sein. Zunächst sei lediglich festgestellt, daß in dem gleichen Maße, in dem der Neubedarf abnehmen wird, der Ersatzbedarf mindestens ansteigen muß. Außerdem wirkt sich die derzeitige starke Maschinenbeanspruchung absatzfördernd für den Landmaschinenhandel aus. Vorläufig bestehen also gar keine Bedenken, daß die günstigen Umsatzverhältnisse der Landmaschinenbranche sich verschlechtern könnten. Vielmehr sind die besten Aussichten vorhanden, daß der Landmaschinenhandel die ihm in den Verordnungen des Reichskommissars für die Preisbildung auferlegten Opfer mehrerer Preissenkungen zugunsten der Landwirtschaft durch einen entsprechend hohen Umsatz ausgleichen kann. Dabei darf damit gerechnet werden, daß die Mechanisierung in der Landwirtschaft inzwischen noch weitere Fortschritte machen wird, denn die Durchführung des Vierjahresplans verlangt die Erreichung eines Ziels, dessen Erfüllung im landwirtschaftlichen Sektor unserer Volkswirtschaft nur durch eine weitgehende Substitution der Produktionsfaktoren Boden und Arbeit durch den Produktionsfaktor Kapital erreicht werden kann. Dies geschieht u. a. durch eine weitgehende Mechanisierung der Arbeitsvorgänge in der Landwirtschaft.

---

4) Vgl. Die Deutsche Volkswirtschaft, Jahrg. 1938, 3. Februarheft, Nr. 6, S. 218.
5) „Die Deutsche Volkswirtschaft", Jahrg. 1938, 3. Februarheft, Nr. 6, S. 219.

Der Landmaschinenhandel als Mittler zwischen Industrie und Landwirtschaft ist dazu berufen, an dieser wichtigen nationalwirtschaftlichen Aufgabe verantwortungsvoll mitzuarbeiten. Welche weitreichende wirtschafts- und staatspolitische Bedeutung der Technisierung der Landwirtschaft zukommt, ist zahlenmäßig genau niedergelegt in jenen Ziffern, welche die gewaltige Steigerung der Produktivität der deutschen Landwirtschaft seit Beginn der Epoche einer intensiveren Maschinenverwendung anzeigen.

Pflicht des Landmaschinenhandels ist es daher, das Ziel seiner Arbeit in der Förderung der Gesamtinteressen des Volkes zu erblicken, in weitestem Maße die Bauern und Landwirte bei der notwendigen planmäßigen Ausgestaltung ihrer Betriebe zu unterstützen und sich an der Förderung des verstärkten Einsatzes maschinentechnischer Hilfskräfte zu beteiligen.

Lebenslauf

Am 16. März 1918 wurde ich als Sohn des Kaufmanns Johannes Dieball und seiner Ehefrau Elfriede, geb. Pucher, in Cottbus geboren. Nach dreijährigem Besuch der Grundschule trat ich in die Sexta des dortigen humanistischen Gymnasiums ein. Hier legte ich am 3. 3. 1936 die Reifeprüfung ab. Anschließend leistete ich als Freiwilliger meine Arbeitsdienstpflicht ab, um zum Wintersemester 1936/37 mit dem Studium der Wirtschaftswissenschaften zu beginnen. Die ersten zwei Semester studierte ich an der Handels-Hochschule in Königsberg/Pr., im Anschluß daran vier Semester an der Universität Frankfurt/M. Am Ende des sechsten Semesters bestand ich die kaufmännische Diplom-Prüfung. Meine Semester-Ferien, sowie die Zeit vor dem Eintritt in den Arbeitsdienst und nach meiner Entlassung bis zum Studienbeginn benutzte ich, um mir praktische kaufmännische Kenntnisse anzueignen. Meine Tätigkeitsgebiete waren im Landmaschinenhandel das väterliche Geschäft, in der Industrie eine Teppichfabrik.

Inhalts-Verzeichnis.

Einleitung — Seite

Gegenstand und Abgrenzung des Untersuchungsgebietes 5

I. Kennzeichnung des Untersuchungsgebietes 5
II. Eigenart der Handelsobjekte 6

Hauptteil

A. Aufgaben des Landmaschinenhandels 11

I. Einführung der Technik in die Landwirtschaft und zweckmäßiger Einsatz technischer Hilfsmittel in der Landwirtschaft 11

II. Ausrichtung des Landmaschinenhandels auf die staatliche Lenkung der Landwirtschaft und auf Subventionen für den Maschineneinsatz 13

III. Betreuung der bäuerlichen Kundschaft 16

B. Organisation des Landmaschinenhandels 18

I. Der Landmaschinen-Einzelhandel im Rahmen des Landmaschinenvertriebs 18

1. Absatzformen im Landmaschinenhandel 18
a) Industrie 18
b) Handwerk 21
c) Genossenschaften 23
d) Einzelhandel 24

2. Beurteilung der verschiedenen Absatzformen 27

II. Der Landmaschinen-Einzelhandel in der Organisation der gewerblichen Wirtschaft 28

1. Der Reichsverband des Landmaschinenhandels 28
2. Die Fachabteilung Landmaschinen 29

C. Technik des Landmaschinenhandels 31

I. Einkauf 31

1. Allgemeine Voraussetzungen für den Unternehmer . . . 31
2. Warenbestellung 32
3. Liefer- und Zahlungsbedingungen 33

Seite

4. Probleme der Finanzierung 41
5. Lieferung und Empfangnahme der Waren 43

II. Lagerhaltung 45

1. Lagerdisposition im allgemeinen 45
2. Kommissionslager 46
3. Eigenes Lager 48
   a) Landwirtschaftliche Maschinen und Geräte 48
   b) Ersatzteillager 50

III. Werkstatt und Montage als Hilfsbetrieb im Landmaschinenhandel 51

1. Zweck und Bedeutung der Werkstatt 51
2. Einrichtung der Werkstatt und technische Arbeiten innerhalb derselben 56
3. Außerhalb der Unternehmung ausgeführte Montagen . . 60

IV. Werbung , ... 62

1. Persönliche Werbung 62
2. Schriftliche Werbung 66
3. Vorführung von Maschinen und Geräten 72
4. Ausstellungen, Märkte 74

V. Absatz 77

1. Berücksichtigung der Mentalität des Kunden 77
2. Beratung und Aufklärung beim Verkauf 81
3. Unmittelbarer Verkauf in betriebseigener Organisation . 83
4. Mittelbarer Verkauf durch betriebsfremde Personen: Agenten und Vertreter 84
5. Arten des Verkaufs 89
6. Abwicklung des einzelnen Geschäfts 90
   a) Finanzierung des Kreditverkaufs 90
   b) Sicherheiten im Kreditverkauf 97
   c) Inzahlungnahme gebrauchter Maschinen und Geräte . 99

Schluß 106

Darstellung und Kritik der Marktordnung
im Landmaschinenhandel.

Literaturverzeichnis.

Bericht der Fachgruppe Landmaschinenbau über das Geschäftsjahr 1938/39.

Berichte über Landwirtschaft (Zeitschrift für Agrarpolitik und Landwirtschaft), Sonderheft 50: Die deutsche Landwirtschaft unter volks- und weltwirtschaftlichen Gesichtspunkten. Berlin 1932.

W. Böhnke, Die Verbreitung der Landmaschinen in Deutschland und ihre sozialwissenschaftliche Bedeutung. Diss. Köln 1931.

H. Collignon, Das Absatz- und Bezugsgeschäft der landwirtschaftlichen Genossenschaften unter der Marktregelung. Diss. Berlin 1936.

Deutsch-Hirai, Neues Betriebswirtschaftliches Quellenbuch, 1938.

E. Eggers, Kritische Betrachtungen über die Preisindexzahlen für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte. Diss. Berlin 1937.

Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Nr. 38 II.

Festschrift zum 75jährigen Bestehen der Firma Rud. Sack, Leipzig 1938.

W. Gaedt, Organisation und Kostenrechnung einer Unternehmung für Vertrieb und Reparatur von Landmaschinen. Diss. München 1934.

Handels-Hochschule, 2. Auflage.

R. Hübner, Die Organisation des Futtermittelhandels und ihre Wandlungen in der Vor- und Nachkriegszeit. Akadem. Verlag, Halle 1934.

L. Loewe, Ausgaben der deutschen Landwirtschaft für industrielle Produktionsmittel. Diss. Berlin 1933.

P. Münch, Die innere Marktverflechtung von Landwirtschaft und Industrie in Deutschland. Diss. Gießen 1934.

K. Oberparleiter, Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels.

R. K. W.-Veröffentlichungen (A. W. F.), Nr. 64: Reparaturwerkstätten für Landmaschinen.

H. Roemer, Zur Standortsfrage der wichtigsten Landmaschinen. Diss. Bonn 1935.

R. Runge, Ausbesserungskosten einiger Landmaschinen und Lebensdauer von Ersatzteilen. Diss. Berlin 1929.

O. Schnutenhaus, Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmung. Berlin 1927.

G. Schwarz, Die Entwicklung des Bezugs- und Absatzgeschäftes der deutschen ländlichen Genossenschaften und deren Einfluß auf die Verminderung der Preisspanne zwischen Erzeuger- und Verbraucherpreis. Diss. Rostock 1927.

F. Schwarzbauer, Entwicklung und Stand der Landmaschinenverwendung in der Landwirtschaft. Diss. Berlin 1935.

H. Stoll, Die deutsche Landmaschinenindustrie und ihre Lebensbedingungen. Diss. Frankfurt a. M. 1936.

Tätigkeitsberichte des Reichskuratoriums für Technik in der Landwirtschaft (R. K. T. L.), 1937 und 1938.

H. Tümena, Verkaufen und Organisieren im Einzelhandel. Hanseat. Verlagsanstalt 1930.

K. Walther, Die landwirtschaftlichen Maschinen und Geräte, Bd. 1—3. 2. Auflage Berlin und Leipzig 1921.

Zeitschriften.

Berichte über Landwirtschaft
(Zeitschrift für Agrarpolitik und Landwirtschaft)

Das Industrieblatt

Die Deutsche Volkswirtschaft

Die Kreditlage der deutschen Landwirtschaft
(Herausgegeben von der Deutschen Rentenbank-Kreditanstalt)

Die Wirtschaftskurve
(Herausgegeben von der Frankfurter Zeitung)

Deutsche Handels-Warte

Eildienst der Mitteilungen des R. L. M.

Frankfurter Zeitung

Halbjahresberichte zur Wirtschaftslage

Landmaschinenmarkt Pößneck

Mitteilungen des Reichsverbandes des Landmaschinenhandels e. V.
(Verbandsorgan des deutschen Landmaschinenhandels)

Wirtschaft und Statistik

Zeitschrift für Landmaschinen